

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

COMPORTEMENTS PARITAIRES ET DISCRIMINATOIRES DE GROUPES RICHES-  
PAUVRES, DOMINANTS-DOMINÉS

THÈSE  
PRÉSENTÉE  
COMME EXIGENCE PARTIELLE  
DU DOCTORAT EN PSYCHOLOGIE

PAR  
SIMON-PIERRE HARVEY

JUIN 2011

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL  
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de cette thèse se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

## REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier les participants qui ont collaboré à ces études ainsi que les professeurs et les administrateurs des cégeps Ahuntsic, André Grasset, Bois-de-Boulogne et Maisonneuve.

Je tiens à remercier chaleureusement mon directeur de thèse, Richard Y. Bourhis, pour son aide et son soutien tout au long de mon parcours doctoral. Sa connaissance profonde des processus intergroupes s'est avérée une grande source d'apprentissage du début jusqu'à la fin de mon doctorat. Je tiens à remercier Robert J. Vallerand pour son soutien et son indéfectible confiance en moi. Je remercie les membres de mon jury de thèse, leur contribution est grandement appréciée.

Je tiens à remercier mes collègues et amies Shaha El-Geledi et Elisa Montaruli. Leur présence au jour le jour s'est avérée centrale dans la réalisation de cette thèse. Je tiens à remercier mes parents. Leur confiance, leur amour et leur soutien ont été absolument nécessaires à la réalisation de ma thèse. Je remercie Danitka Gibbs. Sa présence, sa patience et son écoute ont été infiniment précieuses.

Je dédie cette thèse à mon frère, David Harvey, qui subit au quotidien le poids de la pauvreté. Je lui dois en grande partie ma passion pour la science et la recherche.

## AVERTISSEMENT

Dans cette thèse, le genre masculin est utilisé à titre épïcène partout où le contexte le permet et dans l'unique but de faciliter la lecture du texte.

## TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX.....	vi
RÉSUMÉ .....	vii
CHAPITRE I	
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
1.1 Introduction.....	2
1.2 Le paradigme des groupes minimaux.....	2
1.3 Les fondements psychologiques de la discrimination entre groupes riches et pauvres.....	3
1.4 Présentation des deux articles .....	6
1.5 Présentation de l'article 1.....	7
1.6 Présentation de l'article 2.....	8
CHAPITRE II	
ARTICLE 1 .....	9
CHAPITRE III	
ARTICLE 2 .....	60
CHAPITRE IV	
DISCUSSION GÉNÉRALE .....	100
4.1 Implications théoriques .....	101
4.2 Limites des études.....	105
4.3 Recherches futures .....	105
APPENDICE A	
CONSIGNES DE L'ÉTUDE 1 DE L'ARTICLE 1.....	107
APPENDICE B	
QUESTIONNAIRE DE L'ÉTUDE 1 DE L'ARTICLE 1.....	116
APPENDICE C	
EXEMPLE DE LIVRET DE DISTRIBUTION POUR L'ÉTUDE 1 DE L'ARTICLE 1 .....	127
APPENDICE D	
TEST DE MATHÉMATIQUES POUR LA CONDITION MÉRITE COLLECTIF DE L'ÉTUDE 1 DE L'ARTICLE 1 .....	135

APPENDICE E	
CONSIGNES DE L'ÉTUDE 2 DE L'ARTICLE 1.....	139
APPENDICE F	
QUESTIONNAIRE DE L'ÉTUDE 2 DE L'ARTICLE 1.....	144
APPENDICE G	
EXEMPLE DE LIVRET DE DISTRIBUTION POUR L'ÉTUDE 2 DE L'ARTICLE 1.....	159
APPENDICE H	
ÉVALUATION PSYCHOMÉTRIQUE (BOIVIN BERGERON) POUR L'ÉTUDE 2 DE L'ARTICLE 1.....	167
APPENDICE I	
EXEMPLE DE CONSIGNE DE L'ARTICLE 2 .....	171
APPENDICE J	
QUESTIONNAIRE DE L'ARTICLE 2.....	178
APPENDICE K	
LIVRET DE DISTRIBUTION POUR L'ARTICLE 2 .....	193
APPENDICE L	
ACCUSÉS DE RÉCEPTION DES DEUX ARTICLES.....	201
RÉFÉRENCES.....	204

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Page
 CHAPITRE II	
1      Study 1: Feeling of Being Rich, Quality of Identification and Endorsement of the Rich/Poor Stratification .....	57
2      Study 1: Mean Pull Scores on Tajfel Matrices, Percentage and Total for the Self/Group Allocation and Future Wealth Stratification.....	58
3      Study 2: Manipulation Check and Allocation Behaviors of Meritorious Rich and Undeserving Poor (Individual Merit) .....	59
 CHAPITRE III	
1      Manipulation Check and Quality of Ingroup Identification Measured Before the First Allocation Task.....	98
2      Mean Pull Scores of Parity and Discrimination on Tajfel Matrices, Total and Percentage of Leftover Money, and Percentage of Money for a Future Study .....	99

## RÉSUMÉ

Le but de cette thèse était d'étudier, dans le cadre du Paradigme des Groupes Minimaux (PGM), les comportements de discrimination et de parité entre groupes riches et pauvres. Cette thèse aborde quatre grandes questions sur les inégalités sociales : 1) Est-ce que les riches discriminent plus que les pauvres ? 2) Est-ce qu'une richesse justifiée par l'effort conduit à plus de discrimination qu'une richesse qui est le fruit du hasard ? 3) Dans une relation intergroupe stratifiée à la fois sur la richesse et le pouvoir, de quelle façon ces dimensions influencent-elles la discrimination ? Est-ce que des riches-dominants discriminent plus que des pauvres-subordonnés ? 4) Qu'est-ce qui motive les riches et les pauvres à discriminer ? Est-ce l'intérêt personnel, l'intérêt collectif ou le besoin d'une identité sociale positive ?

Le premier article de la thèse était composé de deux études et avait pour but d'étudier la discrimination et la parité dans une stratification riche/pauvre basée sur trois types de critère : le hasard, le mérite collectif et le mérite individuel. Dans la première étude, les participants (N = 142) étaient divisés aléatoirement en deux groupes. Dans la première condition, un pile ou face déterminait quel groupe était riche et quel groupe était pauvre, reflétant le destin d'être né dans une famille fortunée plutôt que démunie (condition de hasard). Dans la seconde condition, les membres des deux groupes devaient réaliser un test de mathématiques (mérite collectif). Le groupe dont les membres réalisaient la meilleure performance était assigné au groupe riche tandis que l'autre groupe moins méritant formait le groupe pauvre. À l'aide de matrices de Tajfel, les répondants distribuaient leur propre argent aux membres anonymes de l'endogroupe et de l'exogroupe. Les résultats ont démontré que les pauvres ont plus discriminé dans la condition de hasard que dans la condition de mérite collectif. Les membres du groupe riche ont fait du biais proexogroupe en faveur des pauvres dans la situation de hasard, mais ils ont été uniquement paritaires dans la condition de mérite collectif. Nous proposons que le mérite collectif justifie l'avantage des riches et incite les pauvres à accepter leur position désavantageuse.

Dans la seconde étude du premier article, les participants (N = 250) devaient compléter un questionnaire visant à distinguer les individus qui font beaucoup d'effort de ceux qui en font moins. Les individus ayant fait beaucoup d'effort étaient assignés au groupe riche tandis que les individus ayant fait peu d'effort étaient assignés au groupe pauvre. Les résultats ont révélé que les riches ont discriminé envers les pauvres tandis que ces derniers ont été uniquement paritaires en donnant autant d'argent à leur endogroupe pauvre qu'à l'exogroupe riche. Ainsi, le mérite individuel légitime l'avantage des riches et justifie le désavantage des pauvres.

Le second article avait comme objectif d'étudier la discrimination entre deux groupes stratifiés à la fois sur le pouvoir et la richesse. Les participants (N = 243) étaient aléatoirement divisés en deux groupes. Un pile ou face déterminait pour chacun des groupes s'il était riche ou pauvre. Un autre pile ou face déterminait quels groupes étaient dominant et subordonné. Les résultats ont démontré que la richesse avait un impact plus soutenu sur les comportements discriminatoires que le pouvoir. Les pauvres ont discriminé plus que les



riches. De plus, l'ensemble des participants ont plus discriminé lorsque l'exogroupe était riche que lorsqu'il était pauvre. Par contre, le pouvoir des groupes dominants/subordonnés n'a pas eu d'impact distinct sur leurs comportements paritaires et discriminatoires : les subordonnés ont autant discriminé contre les membres de l'exogroupe que les dominants. Enfin, plus les participants ont discriminé, plus la qualité de leur identité sociale était positive et plus ils avaient le sentiment que leur groupe s'enrichissait.

Afin de mieux comprendre le rôle de l'intérêt personnel comme facteur explicatif de la discrimination, les participants de chacune des trois études ont réalisé une seconde allocation dans laquelle ils divisaient un montant d'argent entre eux-mêmes, les membres de l'endogroupe et ceux de l'exogroupe. Les résultats ont démontré que les participants ont surtout satisfait leur intérêt personnel en s'attribuant la plus grande part de l'argent à eux-mêmes. Par ailleurs, en distribuant le reste de l'argent, les répondants ont discriminé en donnant plus d'argent aux membres de leur endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe. Ce résultat supporte la prémisse que la discrimination contribue à la différenciation sociale positive et va à l'encontre de l'hypothèse affirmant que les participants discriminent parce que c'est la seule façon de satisfaire leur intérêt personnel.

Les résultats de cette thèse nous permettent de mieux comprendre la discrimination entre groupes riches et pauvres, apportant du même fait des éléments de réponses aux questions qui ont orienté cette recherche. 1) Dans le PGM, les pauvres discriminent plus que les riches. 2) Par contre, lorsque la richesse est justifiée sur la base du mérite individuel, les riches discriminent plus que les pauvres. 3) La richesse a plus d'influence que le pouvoir sur le comportement de discrimination des riches et des pauvres. 4) Enfin, bien que les participants se soient attribués la plus grande part de l'argent pour eux-mêmes, leur intérêt personnel n'a pas directement affecté leur comportement discriminatoire. Cependant, l'intérêt collectif de l'endogroupe et le besoin d'une identité positive a motivé les comportements discriminatoires des riches et des pauvres.

CHAPITRE I  
INTRODUCTION GÉNÉRALE

## 1.1 Introduction

Les recherches portant sur la discrimination ont longtemps négligé d'étudier l'influence des asymétries intergroupes au niveau du statut, du pouvoir et de la richesse (Sachdev & Bourhis, 1984). De plus en plus d'études suggèrent qu'une stratification intergroupe basée sur le pouvoir et le statut a une profonde influence sur les comportements discriminatoires (Bourhis, 1994; Sachdev & Bourhis, 1985, 1987, 1991; Turner & Brown, 1978). Par exemple, ces études ont démontré que les groupes dominants discriminent plus que les groupes subordonnés et les groupes de haut statut discriminent plus que les groupes de bas statut. Cependant, aucune étude n'avait jusqu'ici étudié les comportements d'allocation de ressources entre groupes riches et pauvres. L'étude de l'impact de cette variable socio-structurelle sur la discrimination est d'autant plus pertinente que les inégalités économiques sont de plus en plus importantes dans plusieurs sociétés modernes (Piketty & Saez, 2006). L'objectif de cette thèse est de déterminer l'influence d'une stratification riche/pauvre sur les comportements paritaires et discriminatoires et d'identifier les processus psychologiques impliqués dans ces comportements.

## 1.2 Le paradigme des groupes minimaux

La majorité des études portant sur la discrimination a été réalisée dans le cadre du Paradigme des Groupes Minimaux (PGM; Tajfel, Flament, Billig & Bundy, 1971). Dans une expérimentation PGM classique, les participants sont assignés aléatoirement entre deux groupes. Il y a donc induction chez les participants de la représentation d'un environnement social dichotomique composé des catégories endogroupe/exogroupe (Bourhis, Gagnon, & Sachdev, 1997). Chaque participant alloue ensuite une ressource valorisée à deux autres participants, soit un membre de l'endogroupe et un membre de l'exogroupe. Cette ressource peut prendre plusieurs formes, comme des points symboliques, de l'argent ou des points bonis pour un cours (Bourhis & Gagnon, 2001). Afin de s'assurer que les préférences individuelles pour certains membres de l'endogroupe et de l'exogroupe n'influencent pas les comportements d'allocation, les participants ignorent qui sont les membres de l'endogroupe et de l'exogroupe et n'ont aucune interaction avec les autres participants. En outre, afin d'éliminer l'intérêt personnel, les participants ne s'allouent jamais d'argent à eux-mêmes.

Enfin, il n'y a aucun historique de la relation intergroupe et il n'y a aucune idéologie légitimant la valorisation ou le dénigrement de l'endogroupe et de l'exogroupe.

Bien que le PGM ait d'abord été utilisé afin d'étudier les processus psychologiques sous-jacents aux comportements discriminatoires, le PGM a aussi été adapté afin d'étudier l'impact du pouvoir, du statut et du nombre sur la discrimination. Le PGM a l'avantage d'offrir un cadre expérimental contrôlé dans lequel il est possible d'isoler et de manipuler ces variables socio-structurelles et ainsi déterminer leurs impacts distinctifs sur la discrimination. La présente thèse s'inscrit dans cette tradition en adaptant le PGM à l'étude de l'allocation d'argent entre groupes riches et pauvres.

### 1.3 Les fondements psychologiques de la discrimination entre groupes riches et pauvres

La discrimination dans le PGM est habituellement expliquée grâce à la Théorie de l'Identité Sociale (TIS). Selon la TIS, l'identité sociale est définie comme la partie du concept de soi provenant de la conscience d'appartenir à une catégorie ou un groupe particulier au sein de la structure sociale et serait composée de la signification émotive et évaluative de cette appartenance (Tajfel, 1978, 1981; Tajfel & Turner, 1986). La TIS postule qu'il serait fondamental pour l'être humain d'atteindre et de maintenir une identité sociale positive (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1986). La TIS propose en outre que le groupe d'appartenance doit se distinguer positivement des autres groupes sur des dimensions jugées valorisées pour offrir une identité sociale positive à ses membres. Enfin, plusieurs études réalisées dans le cadre du PGM ont démontré que favoriser l'endogroupe par rapport à l'exogroupe dans la distribution d'une ressource valorisée contribue directement et positivement à la qualité de l'identification endogroupe (Gagnon & Bourhis, 1996; Perreault & Bourhis, 1998; Sachdev & Bourhis, 1984, 1987, 1991). L'un des objectifs de cette thèse est de savoir si la discrimination contribue aussi à la qualité de l'identité groupale de groupes riches et pauvres.

Bien que la TIS permette d'expliquer la discrimination dans le PGM « traditionnel », en parallèle à la compétition pour une identité sociale positive, l'introduction d'un capital financier dans les mains des participants et la création de groupes riches et pauvres est susceptible de déclencher d'autres processus psychologiques. Plus particulièrement, dans le

cadre de cette thèse, nous chercherons à savoir si la compétition pour une ressource limitée, l'équité et l'intérêt personnel sont aussi des processus psychologiques susceptibles d'influencer l'allocation d'argent entre membres de groupes riches et pauvres.

Selon l'explication situationnelle de la discrimination proposée par la Théorie des Conflits Réels (TCR; Sherif, 1966), la coopération intergroupe engendre des comportements et des perceptions intergroupes positifs tandis que la compétition entraîne des perceptions et des comportements intergroupes négatifs (Esses, Dovidio, Jackson & Armstrong, 2001; Jackson, 1993; Sherif, 1966). Étant donné que la quantité totale d'argent en jeu dans ces études sera limitée, nous chercherons à savoir si les riches et les pauvres discrimineront non seulement pour atteindre et/ou maintenir une identité sociale positive, mais aussi afin de satisfaire l'intérêt de l'endogroupe.

Dans une situation où une quantité d'argent est distribuée entre récipiendaires inégalement riches, l'équité est la norme sur la base de laquelle un jugement de justice est habituellement réalisé (Deutsch, 1975). Bien que la Théorie de l'Équité (TE; Adams, 1965; Walster, Walster & Bersheid, 1978) ne soit pas à proprement parler une théorie portant sur la discrimination, quelques auteurs suggèrent que ce processus affecte les comportements intergroupes (Adams, 1965; Tyler, 2000, 2001; Tyler, Boeckmann, Smith & Huo, 1997). Par exemple, les programmes d'équité en emploi pour les femmes et les minorités visibles peuvent être vus comme étant une façon d'atteindre l'équité entre les groupes (Tyler et al., 1997). Selon la TE, une distribution d'argent est jugée comme étant juste et équitable lorsque celle-ci est proportionnelle à la contribution du ou des récipiendaire(s). La théorie affirme qu'une situation jugée inéquitable va engendrer une détresse psychologique poussant les récipiendaires ayant été injustement sous-rétribués ainsi que ceux ayant été injustement sur-rétribués à agir de façon à restaurer l'équité. Parmi plusieurs stratégies possibles, ceux qui ont été injustement sous-rétribués vont chercher à obtenir plus d'argent. Ceux ayant été injustement sur-rétribués peuvent rétablir l'équité en redistribuant une partie de leur argent à ceux qui ont été sous-rétribués. Sur la base de la TE, nous chercherons à savoir si l'équité influencera les comportements paritaires et discriminatoires lors de stratifications riche/pauvre équitables et inéquitables.

L'introduction d'un capital entre les mains des participants offre une nouvelle approche pour étudier le rôle de l'intérêt personnel dans le PGM. Le Modèle d'Interaction Comportemental (MIC; *Behavioral Interactive Model*) propose une explication alternative à la TIS pour la discrimination dans le PGM (Rabbie, Schot & Visser 1989). Selon le MIC, les participants discriminent dans le PGM afin de maximiser leur gain personnel. Plus particulièrement, Rabbie et al. (1989) proposent que le sentiment de dépendre des allocations des membres de l'endogroupe pour satisfaire leur intérêt personnel amène les participants à sentir qu'ils partagent un sort commun avec les membres de leur endogroupe. Ce sentiment de partager un sort commun susciterait chez les participants des attentes de réciprocité de la part des membres de leur endogroupe. À leur tour, ces attentes pousseraient les participants à favoriser les membres de l'endogroupe au détriment des membres de l'exogroupe. En d'autres termes, donner plus de ressources aux membres de son endogroupe est le meilleur moyen pour un individu de maximiser son gain personnel parce qu'il s'attend à ce que les membres de son endogroupe agissent de la même façon à son endroit.

Les deux articles de la thèse chercheront à confronter le MIC et la TIS. Dans les études PGM antérieures, les participants devaient distribuer une ressource appartenant implicitement à l'expérimentateur. Dans le cadre de cette thèse, les participants commenceront chacune des études en recevant personnellement un capital financier. Les participants devront alors compter et s'approprier ce qui leur sera alors présenté comme étant *leur* argent. La possession de ce capital offrira une opportunité de directement étudier l'attrait de l'intérêt personnel par rapport à l'attrait du comportement discriminatoire en faveur de l'endogroupe. Ainsi, en plus de devoir distribuer une partie de leur argent à des membres de l'endogroupe et de l'exogroupe dans une première tâche, les participants devront aussi réaliser une deuxième tâche de distribution dans laquelle ils auront à diviser le restant de leur argent entre l'endogroupe, l'exogroupe et *eux-mêmes*. Dans une situation où les participants peuvent s'allouer une quantité d'argent directement à eux-mêmes, la TIS et le MIC amènent à des hypothèses rivales. Selon l'approche du MIC, en satisfaisant directement leur intérêt personnel, les participants n'auront plus aucune raison de discriminer en faveur de l'endogroupe contre l'exogroupe. À l'inverse, selon la TIS, les participants auront besoin de différencier positivement l'endogroupe de l'exogroupe afin d'accéder à une identité sociale

plus positive, même après avoir satisfait leur intérêt personnel. Par conséquent, selon la TIS, les membres des groupes alloueront plus d'argent aux membres de l'endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe, même après s'être alloués autant d'argent que souhaité.

#### 1.4 Présentation des deux articles

Afin de créer des groupes riches et pauvres, les participants de ces études recevront personnellement une quantité d'argent au début de l'expérimentation sous forme de billets de banque du jeu de Monopoly. Les membres des groupes riches recevront 10 000 \$ et les membres des groupes pauvres 2 500 \$. Dans chacune des trois études qui composent les deux articles de cette thèse, les participants devront réaliser trois tâches de distribution. Les participants devront d'abord allouer une partie de leur argent à des membres anonymes de l'endogroupe et de l'exogroupe à l'aide des matrices de Tajfel adaptées à l'argent de Monopoly. Les matrices de Tajfel ont été développées pour mesurer la force relative de différentes stratégies de distribution de ressources. Les matrices mesurent six stratégies de distribution de base (Bourhis et al., 1997) :

1. La Parité (P) consiste à allouer un nombre égal d'argent aux membres de l'endogroupe et de l'exogroupe.
2. Le Profit Conjoint Maximal (PCM) représente un choix qui maximise le total combiné d'argent alloué aux récipiendaires de l'endogroupe et de l'exogroupe.
3. Le Profit Endogroupe Maximal (PEM) est une stratégie discriminatoire qui consiste à maximiser le montant d'argent alloué aux membres de l'endogroupe, indépendamment de la quantité d'argent allouée aux membres de l'exogroupe.
4. La Différentiation Maximale (DM) est une stratégie discriminatoire consistant à maximiser la différence d'argent alloué entre les membres de l'endogroupe et de l'exogroupe, en faveur de l'endogroupe.
5. La Favoritisme proendogroupe (FAV) réfère à une stratégie discriminatoire qui combine le Profit Endogroupe Maximal et la Différentiation Maximale (PEM + DM)

6. Le Favoritisme proexogroupe (FAVEX) consiste à allouer une plus grande quantité d'argent aux membres de l'exogroupe qu'à ceux de l'endogroupe.

Afin de confronter la TIS et le MIC comme explications alternatives de la discrimination dans le PGM, les participants devront ensuite diviser le reste de leur argent de Monopoly entre eux-mêmes, l'endogroupe et l'exogroupe. Enfin, afin d'évaluer la tendance des riches et pauvres à maintenir ou transformer la stratification économique, une troisième tâche de distribution consistera à allouer un capital de départ à chacun des deux groupes pour une étude future hypothétique. Dans cette troisième tâche, les riches et les pauvres auront le choix de soit reproduire la stratification riche/pauvre existante, d'égaliser la richesse des deux groupes, ou d'inverser la stratification sociale en avantageant le groupe pauvre pour qu'il devienne riche et en désavantageant le groupe riche pour qu'il devienne pauvre.

Il est important de tenir compte de deux facteurs pouvant influencer les comportements paritaires et discriminatoires de groupes riches et pauvres. Dans le premier article de la thèse, nous étudierons les comportements paritaires et discriminatoires lorsque la stratification riche/pauvre sera basée sur différentes procédures. Dans le second article de la thèse, nous étudierons les comportements discriminatoires lorsque la relation intergroupe est simultanément stratifiée sur la base de la richesse (riche/pauvre) et du pouvoir (dominant/subordonné).

### 1.5 Présentation de l'article 1

Les recherches basées sur la théorie de l'équité démontrent que la façon dont une quantité d'argent est distribuée entre deux récipiendaires déterminera la manière dont ceux-ci se redistribueront entre eux cet argent (Walster et al., 1978). Dans l'article 1, nous étudierons les comportements intergroupes dans trois types de stratifications riche/pauvre : 1) lorsque l'appartenance aux groupes riches et pauvres dépend du hasard, 2) du mérite collectif ainsi que 3) du mérite individuel. Dans la première étude, nous étudierons l'allocation d'argent de Monopoly lorsque la stratification riche/pauvre est basée soit sur le hasard, soit sur le mérite collectif. Ces deux conditions ont comme caractéristique commune que les participants sont d'abord divisés aléatoirement en deux groupes avant que la richesse et la pauvreté de ces groupes ne soient déterminées. Dans la seconde étude, nous vérifierons l'influence du mérite



sur les comportements discriminatoires dans une stratification riche/pauvre basée cette fois-ci sur le mérite individuel. Contrairement aux deux conditions de l'étude 1, les participants seront cette fois-ci assignés individuellement au groupe riche ou au groupe pauvre en fonction de leur mérite individuel.

#### 1.6 Présentation de l'article 2

Sachdev et Bourhis (1991) ont démontré que le statut, le pouvoir et le nombre avaient non seulement des effets indépendants, mais également combinés sur la discrimination. Cette étude démontre entre autre le rôle central dont peut jouer le pouvoir sur la discrimination. Par exemple, les membres d'une minorité de bas statut en position dominante discriminent envers l'exogroupe, tandis que les membres d'une minorité de bas statut en position subordonnée font du biais proexogroupe. Il est donc possible que les comportements intergroupes de groupes riches et pauvres dépendent de la stratification de pouvoir entre les groupes. Dans l'article 2, nous vérifierons si la richesse et le pouvoir interagissent pour déterminer les comportements discriminatoires de groupes riches et pauvres.

Cet article cherchera aussi à vérifier l'hypothèse selon laquelle les membres de groupes riches et pauvres discriminent afin d'atteindre une identité sociale positive et pour satisfaire leur intérêt collectif. Nous mesurerons la qualité de l'identification ainsi que le sentiment d'être riche avant et après la discrimination. L'utilisation d'un plan expérimental pré-test/post-test nous permettra de vérifier d'une façon causale le lien entre le comportement discriminatoire d'un côté et la qualité de l'identification ainsi que le sentiment d'être collectivement riche ou pauvre.

## CHAPITRE II

### Article I

## RÉSUMÉ FRANÇAIS DE L'ARTICLE 1

Dans la plupart des sociétés, la richesse est distribuée inégalement non seulement sur la base de l'appartenance à une classe sociale, mais aussi en fonction du genre et du groupe ethnique. Bien que ces inégalités soient universelles, les bases idéologiques sur lesquelles elles sont fondées ont varié au cours de l'histoire. Avant la chute de l'aristocratie française et britannique, être né dans la noblesse garantissait la possession d'une large quantité d'argent, de biens, terres et autres objets de valeur. Encore récemment, être né dans le groupe ethnique avantagé était critique en Afrique du Sud où l'apartheid avait institutionnalisé la discrimination raciale entre les blancs et les noirs. Dans ces systèmes, les groupes riches justifient leurs privilèges sur la base de leur mérite collectif, lui-même fondé sur leur supposée « supériorité naturelle », leurs réalisations collectives antérieures et même sur leur effort collectif. C'est suite à l'avènement de l'Éthique Protestante en Europe du Nord que le mérite individuel a graduellement remplacé le mérite collectif comme justification des inégalités économiques. Bien que le socialisme se soit développé suite aux excès de l'économie de marché, les inégalités économiques sont encore aujourd'hui principalement perçues comme étant le résultat des efforts et des talents individuels (Kluegel & Smith, 1986). Utilisant le Paradigme des Groupes Minimaux (PGM), l'objectif de cet article est d'étudier la distribution d'argent entre les riches et les pauvres.

Dans une situation où les membres de deux groupes stratifiés sur la richesse ont l'opportunité de distribuer de l'argent, une compétition pour une ressource limitée devrait engendrer de la discrimination (Esses, Dovidio, Jackson & Armstrong, 2001; Sherif, 1966). Cependant, la Théorie de l'Identité Sociale (TIS; Tajfel & Turner, 1986) affirme que les membres de groupes vont aussi discriminer dans le but d'atteindre une identité sociale plus positive. Des recherches antérieures ont effectivement démontré que la discrimination sur une dimension valorisée permet de distinguer positivement l'endogroupe d'exogroupes, contribuant du même fait à une identité sociale positive (Perreault & Bourhis, 1999; Rubin & Hewstone, 1998). Dans le cadre d'une relation riche/pauvre, les pauvres devraient discriminer plus que les riches de façon à améliorer la situation financière de l'endogroupe et atteindre une identité sociale plus positive.

Dans une situation où une quantité d'argent est distribuée entre récipiendaires inégalement riches, l'équité est la norme sur la base de laquelle un jugement de justice est habituellement réalisé (Deutsch, 1975). Bien que la Théorie de l'Équité (TE; Adams, 1965; Walster, Walster & Bersheid, 1978) ne soit pas à proprement parler une théorie portant sur la discrimination, quelques auteurs suggèrent que ce processus affecte les comportements intergroupes (Adams, 1965; Tyler, 2000, 2001; Tyler, Boeckmann, Smith & Huo, 1997). Selon la TE, une distribution d'argent est jugée comme étant juste et équitable lorsque celle-ci est proportionnelle à la contribution du ou des récipiendaire(s). La théorie affirme qu'une situation jugée inéquitable va engendrer une détresse psychologique poussant les récipiendaires ayant été injustement sous-rétribués ainsi que ceux ayant été injustement sur-rétribués à agir de façon à restaurer l'équité. Parmi plusieurs stratégies possibles, ceux qui ont été injustement sous-rétribués vont chercher à obtenir plus d'argent. Ceux ayant été injustement sur-rétribués peuvent rétablir l'équité en redistribuant une partie de leur argent à ceux qui ont été sous-rétribués. Par conséquent, dans une relation riche/pauvre où la stratification est juste, les riches et les pauvres devraient être paritaire. Dans une relation riche/pauvre où la stratification est injuste, les riches et les pauvres devraient chercher à restaurer l'équité. Plus particulièrement, les riches devraient donner de leur argent aux pauvres tandis que ces derniers devraient fortement discriminer contre les riches.

Bien que la TIS soit devenue au fil du temps le principal cadre théorique pour expliquer la discrimination dans le PGM, le Modèle d'Interaction Comportemental (MIC; *Behavioral Interactive Model*) propose que l'interdépendance pour la satisfaction de l'intérêt personnel est le moteur du comportement discriminatoire dans le PGM (Rabbie et al., 1989). Selon le MIC, le sentiment de dépendre des allocations des membres de l'endogroupe et de l'exogroupe pour satisfaire leur intérêt personnel fait naître chez les participants un sentiment d'attente envers les membres de l'endogroupe. Sachant que les participants ne peuvent en aucun temps s'allouer une quantité d'argent à eux-mêmes, allouer une plus grande quantité d'argent aux membres de l'endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe serait selon cette approche la meilleure façon de satisfaire leur propre intérêt personnel, sachant qu'ils s'attendent à ce que les membres de leur groupe fassent de même (hypothèse de réciprocité;

Gaertner & Insko, 2000). Dans une situation où les participants peuvent s'allouer une quantité d'argent directement à eux-mêmes, la TIS et le MIC amènent à des hypothèses rivales. Selon l'approche du MIC, en satisfaisant directement leur intérêt personnel, les participants n'auraient plus aucune raison de discriminer contre l'exogroupe. À l'inverse, selon la TIS, les membres d'un groupe ont besoin de différencier positivement l'endogroupe de l'exogroupe afin d'accéder à une identité sociale plus positive, même après avoir satisfait leur intérêt personnel. Par conséquent, suivant ce cadre théorique, les membres des groupes devraient allouer plus d'argent aux membres de l'endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe, même après s'être alloué autant d'argent que souhaité.

Afin de tester ces hypothèses, deux études PGM ont été réalisées. Dans chacune d'elles, l'un des groupes était riche tandis que l'autre groupe était pauvre. Dans la première étude, la stratification riche/pauvre était basée sur le hasard (injuste) et le mérite collectif (juste). Dans la seconde étude, la stratification riche/pauvre était cette fois-ci basée sur le mérite individuel (juste). Dans chacune de ces deux études, après avoir personnellement reçu une certaine quantité d'argent selon leur appartenance au groupe riche ou pauvre, les participants devaient d'abord distribuer une partie de leur argent à des membres anonymes de l'endogroupe et de l'exogroupe. Enfin, afin d'opposer la TIS et le MIC, ils devaient ensuite diviser le reste de leur argent entre l'endogroupe, l'exogroupe et *eux-mêmes*.

## Étude 1

### Méthodologie

*Participants.* Cent quarante-deux étudiants de cégeps francophones de la région de Montréal ont participé à l'étude (81 femmes, 61 hommes). Les participants québécois francophones étaient tous nés au Québec, avaient le Français comme langue maternelle et avaient des parents qui étaient eux aussi Québécois francophones.

*Procédure.* Chacun des participants tirait à pile ou face pour déterminer son appartenance à l'un des deux groupes (Groupe K et Groupe W). Tout au long de

l'expérimentation, les mesures nécessaires ont été prises afin que l'appartenance groupale de chaque participant demeure secrète. Suivant la catégorisation K et W, la richesse des groupes était alors déterminée soit grâce à un pile ou face effectué par l'expérimentateur (condition hasard), soit grâce à un test de mathématiques (condition mérite collectif). Dans ce dernier cas, le groupe ayant collectivement mieux performé que l'autre groupe était riche, l'autre groupe pauvre. Chacun des membres du groupe riche recevait alors une enveloppe contenant 10 000 \$ en billets de Monopoly tandis que chacun des membres du groupe pauvre recevait une enveloppe contenant seulement 2 500 \$. Les répondants devaient ensuite compter leur argent pour s'assurer qu'ils avaient reçu le bon montant. Suite à cette manipulation, les participants se retrouvaient alors aléatoirement répartis dans un 2 (richesse; riche, pauvre) x 2 (procédure d'allocation de richesse; hasard, mérite collectif).

Les participants devaient d'abord indiquer à quel point ils endossaient la distribution d'argent entre les deux groupes. L'expérimentateur leur a ensuite expliqué qu'ils devaient distribuer leur argent à des membres anonymes de l'endogroupe et de l'exogroupe grâce à des matrices de Tajfel spécialement adaptées pour la distribution d'argent de Monopoly. Ces matrices permettent de mesurer trois stratégies discriminatoires (FAV/P, FAV/PCM et DM/PEM+PCM) et une stratégie paritaire (P/FAV) (pour une présentation détaillée des stratégies, voir Bourhis, Gagnon et Sachdev, 1997). Après avoir inscrit leur choix quant aux montants d'argent qu'ils souhaitaient distribuer à l'aide de chacune des matrices, les participants retiraient les montants correspondants de leur « banque » d'argent et inséraient ceux-ci dans deux autres enveloppes, l'une destinée à l'endogroupe, l'autre à l'exogroupe. Enfin, afin d'opposer la TIS et le MIC, les participants devaient distribuer librement l'argent restant dans leur banque entre les membres de l'endogroupe, de l'exogroupe et *eux-mêmes*.

## Résultats

*Endossement de la stratification riche/pauvre.* Une ANOVA a révélé que les participants de la condition mérite ont endossé plus fortement la stratification riche/pauvre ( $M = 2,75$ ,  $SD = 0,90$ ) que les participants de la condition hasard ( $M = 2,38$ ,  $SD = 0,98$ ) ( $p < ,05$ ). Cependant, cet effet était affecté par une interaction ( $p < ,01$ ). Ainsi, les riches ont

endossé la stratification riche/pauvre plus fortement dans la condition de mérite ( $M = 3,04$ ,  $SD = 0,92$ ) que dans la condition de hasard ( $M = 2,17$ ,  $SD = 0,75$ ) ( $p < ,01$ ). Pour les pauvres, les analyses ont révélé aucune différence entre les conditions de hasard et de mérite ( $M = 2,38$ ,  $SD = 0,98$ ).

*Distribution d'argent avec les matrices de Tajfel.* Dans la condition de hasard, les pauvres ont fortement discriminé contre les riches sur FAV/P ( $M = 3,51$ ,  $p < ,001$ ), FAV/PCM ( $M = 2,73$ ,  $p < ,001$ ) ainsi que sur DM/PEM+PCM ( $M = 2,59$ ,  $p < ,001$ ). À l'inverse, les riches dans la condition de hasard ont réalisé du biais proexogroupe envers les pauvres sur FAV/P ( $M = -1,92$ ,  $p < ,01$ ) et FAV/PCM ( $M = -1,28$ ,  $p < ,05$ ). Cependant, les riches n'ont pas fait de biais proexogroupe ni de discrimination sur DM/PEM+PCM ( $M = -0,89$ , N.S.). Dans la condition de mérite, les pauvres ont discriminé envers les riches avec FAV/P ( $M = 1,97$ ,  $p < ,01$ ), mais pas sur FAV/PCM ( $M = 0,86$ , N.S.) ni sur DM/PEM+PCM ( $M = 0,54$ , N.S.). Les riches dans la condition mérite n'ont pas discriminé envers les pauvres, et ce, sur aucune des stratégies discriminatoires (FAV/P,  $M = 0,47$ ; FAV/PCM,  $M = 0,09$ , DM/PEM+PCM,  $M = -0,31$ ). Dans chacune des conditions expérimentales, les participants ont significativement utilisé la stratégie P/FAV (de  $M = 2,57$  à  $M = 3,23$ ,  $p < ,001$ ).

Des ANOVA ont aussi révélé des différences entre les conditions expérimentales. D'abord, ces analyses n'ont révélé aucune différence pour ce qui est de P/FAV entre les différentes conditions. Pour ce qui est des comportements discriminatoires, les pauvres ont plus discriminé que les riches sur FAV/P, FAV/PCM et DM/PEM+PCM ( $p < ,001$  pour chacune de ces différences). Cependant, chacune de ces différences a fait l'objet d'une interaction ( $p < ,001$  pour FAV/P et FAV/PCM;  $p < ,01$  pour MD/PEM+PCM). Ainsi, les pauvres ont discriminé significativement plus dans la condition de hasard que dans la condition de mérite sur FAV/P ( $M = 3,51$  et  $M = 1,97$ , respectivement,  $p < ,05$ ), FAV/PCM ( $M = 2,73$  et  $M = 0,86$ , respectivement,  $p < ,05$ ) et DM/PEM+PCM ( $M = 2,59$  et  $M = 0,54$ , respectivement,  $p < ,05$ ). Pour ce qui est des riches, ils ont fait du biais proexogroupe dans la condition de hasard et de la parité dans la condition de mérite sur FAV/P ( $M = -1,92$  et  $M = 0,47$ , respectivement,  $p < ,01$ ) et FAV/PCM ( $M = -1,28$  et  $M = 0,09$ , respectivement,  $p < ,05$ ).

*Distribution de l'argent restant.* Les participants se sont alloués beaucoup plus d'argent à eux-mêmes ( $M = 55,66\%$ ,  $SD = 27,29\%$ ) qu'aux membres de l'endogroupe ( $M = 23,72\%$ ,  $SD = 16,05\%$ ) et de l'exogroupe ( $M = 20,62\%$ ,  $SD = 20,62\%$ ). En outre, les participants ont donné autant d'argent aux membres de l'endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe. Cependant, cet effet était qualifié par une interaction. Pour les riches, les analyses ont démontré qu'ils se sont alloués beaucoup plus d'argent à eux-mêmes ( $M = 53,67\%$ ,  $SD = 24,79\%$ ) qu'aux membres de l'endogroupe et de l'exogroupe ( $p < ,001$ ). Les riches ont aussi donné plus d'argent aux membres de l'exogroupe ( $M = 24,38\%$ ,  $SD = 23,13\%$ ) qu'aux membres de l'endogroupe ( $M = 17,78\%$ ,  $SD = 13,79\%$ ) ( $p < ,10$ ). Pour ce qui est des pauvres, ils se sont eux aussi alloués beaucoup plus d'argent à eux-mêmes ( $M = 53,67\%$ ,  $SD = 24,79\%$ ) qu'aux membres de l'endogroupe et de l'exogroupe. Enfin, ils ont alloué beaucoup plus d'argent aux membres de l'endogroupe ( $M = 29,11\%$ ,  $SD = 16,13\%$ ) qu'aux membres de l'exogroupe ( $M = 17,22\%$ ,  $SD = 17,52\%$ ). Sauf exception, l'ensemble de ces différences étaient significatives à  $p < ,001$ .

## Étude 2

### Méthodologie

*Participants.* Deux cent cinquante étudiants de cégeps francophones de la région de Montréal ont participé à l'étude (147 femmes, 103 hommes). Les participants québécois francophones étaient né au Québec, avaient le Français comme langue maternelle et avaient des parents qui étaient eux aussi Québécois francophones.

*Procédure.* Les participants commençaient par compléter l'échelle d'évaluation personnelle Boivin-Bergeron. Après avoir simulé la correction du test, l'expérimentateur présentait ce test aux participants en leur expliquant que celui-ci permet de distinguer les individus qui font beaucoup d'effort de ceux qui en font peu. Il leur avait aussi expliqué que ce test est la seule méthode réellement efficace pour faire cela. Les participants étaient alors divisés en deux groupes, l'un étant composé des individus faisant beaucoup d'efforts et



l'autre composé de ceux qui en font moins. En vérité, les participants étaient assignés aux deux groupes de façon aléatoire. L'expérimentateur avait alors dit aux participants que dans la vie, ceux qui font beaucoup d'efforts sont en général mieux récompensés que ceux qui font moins d'effort. L'expérimentateur a alors poursuivi en disant qu'il est normal que ceux qui font plus d'effort reçoivent plus d'argent que ceux qui en font moins. Le reste de l'expérimentation s'est déroulé exactement comme dans l'Étude 1. Enfin, en plus d'indiquer leur degré d'endossement de la distribution d'argent entre les riches et les pauvres, les participants devaient aussi indiquer à quel point ils endossaient l'utilisation du test psychométrique portant sur l'effort.

### Résultats

*Endossement de la stratification riche/pauvre et du test psychométrique.* Une ANOVA a révélé que les riches ont endossé plus fortement la stratification riche/pauvre ( $M = 3,57$ ) que les pauvres ( $M = 2,68$ ),  $p < ,001$ . Les riches ont aussi endossé plus fortement l'utilisation du test psychométrique ( $M = 3,17$ ) que les pauvres ( $M = 2,72$ ),  $p < ,001$ .

*Distribution d'argent avec les matrices de Tajfel.* Les riches ont discriminé contre les pauvres sur FAV/P ( $M = 1,40$ ,  $p < ,001$ ), FAV/PCM ( $M = 1,40$ ,  $p < ,001$ ) et DM/PEM+PCM ( $M = 1,62$ ,  $p < ,001$ ). Les pauvres quant à eux n'ont fait preuve d'aucune discrimination envers les riches sur FAV/P ( $M = 0,40$ ), FAV/PCM ( $M = 0,13$ ) et DM/PEM+PCM ( $M = -0,10$ ). Enfin, autant les riches que les pauvres ont été fortement attirés par P/FAV ( $M = 3,38$  et  $M = 3,52$ , respectivement),  $p < ,001$ . Des ANOVA ont aussi révélé des différences au niveau des comportements discriminatoires entre les deux groupes. Ainsi, les riches ont plus discriminé que les pauvres sur FAV/P ( $p < ,01$ ), FAV/PCM ( $p < ,001$ ) et DM/PEM+PCM ( $p < ,001$ ). Cependant, aucune différence n'a été observée sur P/FAV.

*Distribution de l'argent restant.* Les participants se sont alloués beaucoup plus d'argent à eux-mêmes ( $M = 49,81\%$ ,  $SD = 25,57\%$ ) qu'aux membres de l'endogroupe ( $M = 26,96\%$ ,  $SD = 14,99\%$ ) et de l'exogroupe ( $M = 23,23\%$ ,  $SD = 15,85\%$ ). Ces analyses ont aussi démontré que les participants ont alloué plus d'argent à l'endogroupe qu'à l'exogroupe.

Bien que l'interaction n'était pas significative, l'analyse de l'allocation des riches et des pauvres a malgré tout été réalisée de façon indépendante pour les riches et les pauvres. Les résultats ont démontré que les riches ont donné plus d'argent aux membres de l'endogroupe ( $M = 27,42\%$ ,  $SD = 15,44\%$ ) qu'aux membres de l'exogroupe ( $M = 20,73\%$ ,  $SD = 12,94\%$ ). Les pauvres quant à eux ont donné autant d'argent aux membres de l'endogroupe ( $M = 26,52\%$ ,  $SD = 14,60\%$ ) qu'aux membres de l'exogroupe ( $M = 25,63\%$ ,  $SD = 17,95\%$ ). Toutes les différences significatives l'étaient à  $p < ,001$ .

### Discussion

Les résultats de l'étude 1 et de l'étude 2 suggèrent que des stratifications riche/pauvre basées sur le hasard, le mérite collectif et le mérite individuel conduisent à des comportements intergroupe qui leur sont propres. Les résultats suggèrent que l'équité influence bel et bien les comportements intergroupes d'allocation d'argent entre groupes riches et pauvres. D'abord, dans la première étude, les participants ont jugé la stratification riche/pauvre plus légitime dans la condition de mérite collectif que dans la condition de hasard. En accord avec ce résultat, les pauvres ont moins discriminé avec les matrices de Tajfel dans la condition de mérite collectif que dans la condition de hasard. Les riches ont quant à eux fait du biais proexogroupe dans la condition de hasard et uniquement de la parité dans la condition de mérite collectif. Ce comportement de restauration est une évidence d'autant plus probante témoignant de l'influence de l'équité que celui-ci va à l'encontre de leur besoin pour une identité sociale positive et à l'encontre de leur intérêt collectif. Enfin, les résultats de l'étude 2 témoignent eux aussi de l'influence de l'équité sur les comportements intergroupes. Les riches ont endossé plus fortement la distribution ainsi que l'utilisation du test psychométrique. En accord avec leur perception d'être dans une position de richesse légitime, les riches ont discriminé contre les pauvres. Les pauvres ont quant à eux faiblement endossé la stratification riche/pauvre et l'utilisation du test psychométrique. En accord avec leurs perceptions ambivalentes, au lieu de discriminer contre les riches, ils ont donné autant d'argent aux deux groupes.

Cette étude avait aussi comme objectif d'opposer deux explications alternatives de la discrimination dans le PGM. Selon le MIC (Rabbie et al., 1989), les participants discriminent afin de satisfaire leur intérêt personnel. Selon la TIS, les participants discriminent afin d'avoir une identité sociale plus positive. Contrairement au MIC, les riches et les pauvres ont conservé environ 50% de l'argent pour eux-mêmes. En outre, en accord avec la TIS, les pauvres de l'étude 1 ainsi que les riches de l'étude 2 ont malgré tout continué à discriminer en donnant plus d'argent aux membres de leur groupe qu'aux membres de l'autre groupe.

Running head: DISCRIMINATION BETWEEN THE RICH AND THE POOR

Discrimination between the Rich and the Poor under  
Contrasting Conditions of Wealth Stratification

Simon-Pierre Harvey<sup>a</sup>, and Richard Y. Bourhis<sup>a</sup>

a: Département de Psychologie

Université du Québec à Montréal

C.P. 8888 succursale Centre-ville

Montréal (Québec), Canada, H3C 3P8

[harvey.simon-pierre@uqam.ca](mailto:harvey.simon-pierre@uqam.ca) and [bourhis.richard@uqam.ca](mailto:bourhis.richard@uqam.ca)

514-987-3000 #4852 (Country code 1)

Simon-Pierre Harvey and Richard Y. Bourhis are both corresponding authors.

Under revision: *Journal of Applied Social Psychology*

## Abstract

Using minimal group procedures, two studies investigated money allocations made by rich and poor group members in wealth stratifications based on group chance, group merit and individual merit. In Study 1, participants ( $N = 142$ ) were assigned to rich or poor groups based on a coin toss (group chance) or on the performance of each group on a test (group merit). In Study 2, participants ( $N = 250$ ) completed a test ostensibly distinguishing between high/low effortful individuals. High effort individuals were assigned to the rich group, low effort individuals were assigned to the poor group (individual merit). After personally receiving play money depending on their rich/poor ascription, participants distributed their money to the rich and the poor. In Study 1 the rich gave more money to the poor than to the rich in the group chance condition (outgroup favoritism). In the group merit condition the rich gave as much money to the poor as to the rich. The poor gave more money to the poor than to the rich and this discrimination was stronger in the chance than in the group merit condition. In Study 2 the meritorious rich discriminated against the poor while the undeserving poor did not discriminate at all against the deserving rich. For a future study the rich gave twice as much capital to their own group than to the poor. The poor gave as much capital to the poor as to the rich. Results were explained using social identity, realistic group conflict and equity theories.

Keywords: Wealth; Rich; Money; Discrimination; Stratification; Minimal Group Paradigm

## Discrimination between the Rich and the Poor under

### Contrasting Conditions of Wealth Stratification

In one sense the simplest solution to many social problems, such as poverty and unequal access to quality education and medical care, is the direct redistribution of income. At the extreme, redistribution to complete equality of incomes would eliminate poverty. (Kluegel & Smith, 1986, p. 151)

In most societies, wealth is distributed unequally not only based on social class membership but also on category ascriptions such as gender, race and ethnicity. In the United States, studies of wealth distribution have shown that in 2000, the richest 1% of the population owned 21% of the national wealth, a trend still in effect today (Kopczuk & Saez, 2004, Piketty & Saez, 2006). Social stratification based on wealth is an enduring feature of most societies today as in the past. However, the ideological grounds on which rich/poor differences are established have changed in the course of history. Up to the demise of the French and British aristocracies, being born in the 'god given' nobility legitimized the ownership of vast amounts of capital, land, real estate and serf labor. As late as the 1990s, being born in the ethnically advantaged group was critical in political systems such as South Africa which institutionalized Black/White wealth stratification through the adoption of essentialist apartheid laws. Although in these systems being rich or poor depended on the vagaries of birth, the wealth gap between the rich and poor was usually justified by the advantaged group as the product of their collective merit based on their supposed essential ingroup superiority.

It is through the rise of the Protestant work ethic in Northern Europe that individual merit rather than ascribed group merit was developed as a justification of economic stratification in capitalist economic systems (Sampson, 1978; Weber, 1958). As a counterpoint, socialism was developed to minimize the excesses of "laissez-faire" capitalism by providing the health and social welfare measures needed to protect the poor generated by capitalist societies. However, the downfall of most communist regimes at the end of the 20<sup>th</sup> century facilitated the ascendancy of western capitalist societies whose wealth stratification was based mainly on the ideology of individual merit. Though most social democracies

provide social welfare for the poor and working poor, individual meritocracy remains the dominant ideology in the western world including the United States. Based on their analysis of national surveys dealing with perceived causes of economic inequality in the United States, Kluegel & Smith (1986) concluded that “Most Americans believe that opportunity for economic advancement is widely available, that economic outcomes are determined by individual efforts and talents (or their lack), and that in general economic inequality is fair” (p. 37). Recent social psychological studies of such belief systems are conducted within conceptual frameworks such as System Justification Theory (Jost, Burgess & Mosso, 2001) and Social Dominance Theory (Sidanius & Pratto, 1999).

Through two studies, this paper investigate the allocations of money between the rich and the poor under three classic conditions of wealth stratification, namely when it is based on: a) group chance; b) group merit and c) individual merit. The goal of Study 1 was to investigate the money allocation of rich and poor group members when the wealth stratification was based on either group chance or group merit. Study 2 explored the allocation of money between the rich and the poor when the wealth stratification was based on individual merit. It is proposed that the differential allocation of money between the rich and the poor will vary systematically depending on these three classic conditions of wealth stratification.

In line with previous studies exploring the impact of socio-structural inequalities on parity and discriminatory behaviors, the present studies were conducted using the minimal group paradigm (MGP). In classic MGP studies, members of two arbitrarily categorized groups allocate resources (i.e. money, course credits) to anonymous ingroup and outgroup members (Tajfel, Flament, Billig & Bundy, 1971). There is no social interaction within or between the groups and no previous history of rivalry between the groups. Given that participants never allocate money to themselves, there is no instrumental links between individuals' responses and their personal self-interest (Bourhis & Gagnon, 2001). In line with Social Identity Theory (SIT) premises, results obtained in the last three decades have shown that the arbitrary “us-them” categorization along with ingroup identification is sufficient to trigger discriminatory behavior in the MGP (Diehl, 1990; Hewstone, Rubin & Willis, 2002; Hoggs & Abrams, 1988; Tajfel & Turner, 1986).

Most of the early MGP studies were conducted with groups that were implicitly equal in status, group size and power. Recognizing that intergroup relations do not occur in a sociostructural vacuum, later MGP studies explored discrimination between high/low status, dominant/subordinate groups (Fiske, 2010). For instance, MGP results showed that in stable and legitimate intergroup structures, dominant group members discriminated more than subordinate group members and that high status group members discriminated more than low status group members (Sachdev & Bourhis, 1985, 1987, 1991).

Although wealth represents a frequent dimension of stratification between groups, to our knowledge, no empirical studies using the MGP explored the impact of wealth inequalities on the discriminatory behaviors of rich and poor group members. From a sociological perspective, wealth can be defined as the ownership of financial assets including capital, stocks and bonds as well as the ownership of real estate and other valued commodities (e.g. boats, jewelry, fine art; Spilerman, 2000). However, for the purpose of the present MGP studies, the term wealth is limited to the capital owned by rich and poor group members. This definition is more specific than the broader economic concept of wealth referring to all things that have a monetary or exchange value, without specifying the type of resource or capitalization (Furnham & Argyle, 1998).

In lay psychology, wealth is often confounded with status. In social psychology, group status was defined as the relative position of groups on valued dimensions of comparison such as educational and creative achievement, occupational status, speech style, family name (Sachdev & Bourhis, 1987). While the rich often enjoy status positions commensurate with their ascribed or achieved wealth position, there exist instances in which wealth and status positions within the social structure are discrepant (Lipset & Bendix, 1959). For instance, during the industrial revolution in England many aristocrats lost their fortune and were forced to seek arranged marriages with ‘untitled’ members of the ‘nouveaux riches’ whose capital helped restore their status as ‘rich aristocrats’ (Cannadine, 1990). Acquisition of an aristocratic family name was also advantageous for the ‘nouveaux riches’ who sought symbols of prestige commensurate with their new found wealth. However, high status group members have at times rejected the ‘nouveaux riches’ who sought to buy symbols of status such as membership in select networks and clubs, real estate in select neighborhoods, the



acquisition of prestige speech styles. These considerations highlight the heuristic value of distinguishing between socio-structural variables such as wealth and status.

Our analysis of thirty years of research using the MGP reveals an enduring implicit condition under which valued resources are distributed between ingroup and outgroup members. The valued resources distributed in MGP experiments usually 'belong' to the experimenter – the authority figure in the 'us-them' intergroup structure. Group members in the MGP use parity and discrimination strategies with resources that do not belong to them personally, but rather belong to the experimenter. This does not mean that classic MGP lacked mundane realism by using only resources belonging to the experimenter as the authority figure regulating the intergroup situation. Real world discrimination against minorities in employment and rental housing is often perpetrated by individuals who do not personally own the resources which they distributed unequally to ingroup and outgroup others. However, there are many circumstances in which resources allocated to ingroup and outgroup others belong to the actors involved in the distribution of resource (small business employers, philanthropists, etc). Furthermore, within the MGP the absolute amount of resources distributed by group members is implicitly limitless as group members are never told that a specified amount of resources is at stake for distribution. In this study we innovate by modifying the MGP paradigm to include money allocations that group members may consider as belonging to themselves more than to the experimenter. Group members are also assigned a set amount of money depending on whether they are categorized as rich or poor and must distribute a portion of their own money to ingroup/outgroup members.

Without the financial resources to use real money to explore discrimination between the rich and the poor, this study used play money as a proxy for actual money: namely, Monopoly money. According to the Hasbro Corporation, the game of Monopoly has been played by over 750 million of people worldwide since the board game was first released in 1935, at the height of the economic depression of the 1930s. Given the popularity of this board game in North America, Monopoly money was used as the currency of wealth in our MGP study. Recently, amount of Monopoly money was used as a prime in experimental studies exploring the effects of money on individual states of self-sufficiency (Vohs, Mead & Goode, 2006). Unlike the use of Monopoly money as a prime, the present study used

Monopoly money to establish rich and poor groups who also used the Monopoly money in their ingroup/outgroup allocations.

Monopoly money was distributed by participants in three qualitatively distinct circumstances across the two experimental studies. First, a portion of the participants' Monopoly money was distributed using the classic Tajfel matrices. The Tajfel matrices were shown to be adaptive as a way of distributing valued resources such as symbolic points, salary increases, extra course credits and real money (Bourhis, Sachdev & Gagnon, 1994). The use of the Tajfel matrices to distribute the Monopoly money allows comparability with previous studies using the matrices thus monitoring classic social orientations such as parity, maximum ingroup profit, maximum differentiation, and outgroup favoritism (Bourhis & Gagnon, 2001).

The Tajfel matrices were designed so that group members cannot give money to themselves. Thus, these classic matrices do not offer the opportunity to directly pit self-interest against ingroup profit and outgroup benefit. To monitor the self-interest of the rich and the poor, participants undertook a second allocation task consisting of distributing their own leftover Monopoly money from the first distribution task between themselves, ingroup members and outgroup members. Unlike the Tajfel matrices, this *Self/Group allocation* was zero-sum in nature as *all* their personal leftover money had to be distributed, and the more that was given to others, the less available for oneself. Also, unlike the Tajfel matrices, this money could be freely allocated to either the self only (self-interest), to ingroup members only (ingroup favoritism) or to outgroup members only (outgroup favoritism) and in any permutation and combination of the above, including an equal amount of money allocated to self, ingroup and outgroup members (parity). This zero-sum money allocation was designed to pit the economic self-interest of rich and poor group members against strategies of ingroup favoritism, parity and outgroup favoritism.

While rich and poor group members may distribute their money to ingroup and outgroup members to satisfy their immediate self-interest and social identity needs, they may or may not wish to change the structure of the wealth stratification. Consequently the third task consisted of allocating an additional amount of money as '*start-up capital*' to the

ingroup and to the outgroup for a future study. This third dependent measure allowed rich and poor group members to either reproduce the wealth stratification they had just experienced for a future study or to change the wealth stratification to their own group advantage, to the advantage of the outgroup or to opt for an equal distribution of wealth between groups. Taken together the three types of money distribution tasks were used to test conceptually distinct issues across the three types of wealth stratification situations.

## STUDY 1

Study 1 contrasts the money allocations of rich and poor group members under group chance vs. group merit conditions. Hypotheses concerning the money allocations of rich and poor group members are postulated based on: Realistic Group Conflict Theory, Social Identity Theory, Equity Theory and self-interest. Based on Realistic Group Conflict Theory (RCT), one can expect both rich and poor group members to discriminate in favor of their own group on the Tajfel matrices to maintain or gain as much wealth as possible relative to outgroup members (Esses, Dovidio, Jackson, Armstrong, 2001; Sherif, 1966). Moreover, given their wealth disadvantage, poor group members were expected to discriminate more than rich group members. Discrimination against the rich provides the poor with a chance to improve their wealth situation while closing the gap between the rich and the poor.

Social identity theory (SIT) proposes that discrimination can be used as a way of positively differentiating the ingroup from the outgroup, thus contributing to a positive social identity (Tajfel & Turner, 1986). In line with SIT, MGP studies have shown that randomly categorized group members who identify with their arbitrary ingroup do enjoy a more positive social identity after they discriminated than before (Amiot & Bourhis, 2005; Gagnon & Bourhis, 1996; Hewstone et al., 2002). Given their unfavorable comparison with the rich outgroup, poor group members may discriminate in order to achieve a more favorable comparison while the rich may discriminate to maintain their positive differentiation from the poor.

In economic situations, individuals often judge the fairness of resource distributions based on equity principles (Deutsch, 1975). Equity theory (ET) proposes that people judge as fair allocations of rewards that are commensurate with contributions (ET; Adams, 1965;

Walster, Walster & Berscheid, 1978). In a situation where there is an inequitable outcome, the under-rewarded and over-rewarded feel distress and act in order to restore equity. Equity principles can be activated not only in interpersonal relations but also in intergroup ones such as affirmative action programs (Tyler, 2000; Tyler, Boeckmann, Smith, Huo, 1997). Based on ET, intergroup behaviors should vary depending whether wealth stratification is based on chance or group merit. Sociologically, a stable wealth stratification based on chance is one in which individuals are either born in a rich or a poor group and have few prospects of changing their position in the social structure through personal achievement. Thus, in an unequal distribution of wealth based on the vagaries of chance where the rich did not deserve to be rich and the poor group did not deserve to be poor, the rich/poor stratification may be seen as unfair (Smith, Jackson and Sparks, 2003). Rich group members who considered their good luck as undeserved may engage in restorative behaviors using the Tajfel matrices, which should take the form of outgroup favoritism toward the poor. In contrast, poor group members who considered their bad luck as undeserved may discriminate against the rich in order to restore equity. Alternatively, in a rich/poor stratification where both groups consider they collectively deserved their wealth based on group merit, ET principles could predict that both rich and poor groups would not need to engage in restorative behaviors. Thus a rich/poor group stratification based on group merit could foster parity, thus consolidating the existing wealth stratification.

This present study offers a critical test of the BIM vs SIT account of discrimination in the MGP. We designed the Self/Group allocation task on the leftover money in order to monitor self-interest motives independently from group-serving biases. Based on the assumed motive of *homo economicus* in western societies (Ratner & Miller, 2001), participants may seek to maximally satiate their self-interest through the allocation of most of the leftover money to themselves. This saturation of self-interest should deactivate the ingroup reciprocity norm and the remaining money should be awarded randomly to ingroup and outgroup others. According to the BIM, this self-interest motive expressed on the Self/Group allocation task should apply equally within the group chance and group merit wealth stratification conditions. In contrast, SIT proposes that even after maximizing self-interest in the Self/Group allocation task, rich and poor group members should still be

concerned with differentiating their own group from the outgroup and discriminate by allocating more leftover money to ingroup than outgroup members. This social identity enhancement hypothesis should apply in both the group chance and group merit condition. Alternatively, use of the Self/Group allocation task to distribute the leftover money equally between the self, ingroup and outgroup members would reflect a strong concern for equity principle (ET) especially if this trend was consistent in both the group chance and group merit wealth stratification conditions.

Social identity needs, group interest and equity concerns may interact to account for how the rich and the poor propose the wealth stratification for a future study. Rich group members concerned with their own group interest and the maintenance of positive social identity, were expected to award more start-up capital for their own group than to the poor outgroup, thus reproducing the existing wealth stratification. Rich group members most concerned with equity would more likely propose an equal wealth distribution between their own group and the outgroup for a future study. Poor group members who choose an equal wealth distribution between the groups for a future study would reflect a prevailing concern for equity while also improving their pecuniary position in the wealth stratification. Poor group members who propose more start-up capital for their own group than for the outgroup in effect topple the existing wealth stratification to their advantage thus reflecting prevailing concern for own group interest and positive social identity.

## Method

### *Participants*

One hundred forty two college students (81 women, 61 men) from French-language colleges in Montreal participated in the study and their mean age was 19.36. All of the Francophone participants were born in Québec and had French as a mother tongue, and their parents were also Québec Francophones.

### *Procedure and Questionnaires*

The experimenter presented himself as a graduate student enrolled in organizational psychology interested in the study of decision-making processes. Participants were tested in their usual classroom of 20 to 30 students. They were told that for the purpose of the decision-making task they would be randomly divided in two groups: Group K and Group W. The outcome of a coin toss performed by each participant determined their group membership, while in fact the experimenter randomly assigned classroom participants to group K or Group W. As in the classic MGP experiments, arrangements were made for group membership to remain anonymous during each experimental session. Participants were told that the study dealt with decision making concerning the allocation of money between two groups. Following the ad hoc group K vs. W categorization, groups were made to be rich or poor following another coin toss (group chance condition) or following the performance of each group on a mathematical test (group merit condition). These manipulations created a 2 (group wealth; rich, poor)  $\times$  2 (wealth allocation procedure; chance, merit) experimental design.

In the chance condition, it was a coin toss conducted by a confederate that determined which group (K or W) was assigned to the rich or poor position in the stratification. The outcome of this coin toss was marked on the blackboard so participants clearly saw whether they were members of the rich or poor group. In the group merit condition, a mathematical test was completed by each participant who were members of Group K or W. The overall score achieved by members of Group K and Group W determined the rich vs. the poor position of each group. Participants had 3 minutes to complete as many additions and multiplications questions as possible contained in the mathematical test. The experimenter and a confederate collected and corrected each mathematical test and computed the mean performance of each group (K vs. W) and the mean number of questions completed. The experimenter announced that overall one group (K or W) scored better on the mathematical test and answered more questions than the other group. Participants were told that members of one group displayed higher mathematical abilities and exerted more effort than did members of the other group. The experimenter explained that it was obvious that the group which performed better and made more effort deserved to be rich while the other group deserved to be poor. The outcome of the mathematical test was marked on the blackboard so

that participants clearly saw whether they were members of the rich or poor groups. In reality, the experimenter simulated the calculation of the mathematical scores and the groups were assigned to the rich and poor position randomly.

Participants were told that funding restrictions did not allow the use of real money and that the next best thing would be used, namely Monopoly money. Respondents received an envelope containing either \$2,500 or \$10,000, depending on their membership in the poor or rich group. Member of the rich group received a sum of \$10,000 in cash (80% of the capital) whereas members of the poor group received only \$2,500 (20%). The rich received a wad of money made up of 76 bills of the following denomination: 15 bills of \$500, 14 bills of \$100, 12 bills of \$50, 15 bills of \$20 and 20 bills of \$10. The poor received a wad of money made up of only 61 bills of the following denomination: 14 bills of \$100, 12 bills of \$50, 15 bills of \$20 and 20 bills of \$10. As a way of inducing a more vivid appropriation of their money, respondents were asked to count their money and notify the experimenter if they received an incorrect amount. In all the further tasks related to money distributions the experimenter specified that respondents dealt with their own money.

This is the first MGP experiment to ever use Monopoly money as a valued resource. Informal interviews with young (18-21 years old) Francophone college students in Montreal showed that the feeling of financial affluence was best evoked with Monopoly money in the range of \$10 000, while feeling of meager finances were best invoked with Monopoly money in the \$1 000 to \$2 500 range. Interviews showed that the use of *real* money in the \$2.50 to \$10.00 range did not evoke such feelings of meager finance or financial affluence, corroborating our choice of the Monopoly Money for this experiment.

Using a five-point rating scale, participants indicated the degree to which they felt rich as group members in the experiment (1 = not at all; 3 = moderately; 5 = very much). Participants also indicated the quality of their group membership on a five-point scale. The quality of social identity measure was composed of the following items: how much respondents felt at ease, happy, satisfied and how much they liked being member of their own group. The higher the score on this measure of quality of ingroup identification, the

more individuals felt they had a positive social identity. The four item quality of social identity scale yielded good internal reliability ( $\alpha = .93$ ).

Using a five-point scale, participants evaluated the degree to which they endorsed the experimenter's distribution of money to ingroup and outgroup members at the beginning of the study as acceptable, legitimate and unjust (reverse coded). A 'wealth stratification endorsement scale' was created with these three variables and it had an acceptable reliability ( $\alpha = .66$ ).

On a five-point scale participants stated how often they had played the game of Monopoly in their life and how much they like playing the game. Also using a five-point scale, attitudes towards Monopoly money was assessed using the following two items: In this experiment, did you like using Monopoly money while taking your decisions? During the experiment, to what degree was your use of Monopoly money similar to using real money?

The experimenter explained that because the study was concerned with the process of decision-making with minimum information, participants were asked to distribute their own money to anonymous ingroup and outgroup others using the Tajfel matrices adapted to distribute Monopoly money. Participants were instructed on how to use the Tajfel matrices using the standard instructional set including the point that matrices do not permit respondents to give resources to themselves (Bourhis et al., 1994). After writing their choice of money allocations on each Tajfel matrix page within the booklet, participants counted the corresponding amount of money from their own envelope and inserted the chosen amounts in the respective envelopes for ingroup and outgroup members.

Although other matrices have been used to monitor resource distribution strategies, the present study adopted the Tajfel matrices as they have been found to tap people's social orientations in a valid, reliable and sensitive manner (Bourhis et al, 1994; Diehl, 1990). Five basic strategies are measured using the Tajfel matrices. *Parity* (P) represents a choice awarding an equal amount of money to ingroup and outgroup recipients (Bourhis & Gagnon, 2001). *Maximum ingroup profit* (MIP) represents a choice that awards the highest absolute amount of money to ingroup recipients regardless of money assigned to outgroup others.



*Maximum differentiation* (MD) is a discrimination strategy 'par excellence' that maximizes the difference in money awarded to two recipients, the difference being in favor of ingroup members but at the cost of sacrificing absolute ingroup profit. *Maximum joint profit* (MJP) is a choice that maximizes the total amount of money distributed to both ingroup and outgroup recipients. *Outgroup favoritism* (OF) represents a choice that awards more money to outgroup than to ingroup members.

The use of the \$10 000 for the rich and of \$2 500 for the poor group was necessary to allow all possible combination of resource distribution strategies using the Tajfel matrices while guaranteeing that both rich and poor group members would have some Monopoly money left in their possession following the matrices allocation task. For example, rich and poor group members could choose the discriminatory strategy of maximizing ingroup profit (MIP), which would amount to the distribution of \$2,040 across the six matrices to ingroup and outgroup others. While rich group members would be left with \$7,960 in their possession after adopting this MIP strategy ( $\$10,000 - \$2,040 = \$7,960$ ), the poor would be left with only \$460 in their possession ( $\$2,500 - \$2,040 = \$460$ ). Rich and poor group members adopting the parity strategy of giving as much money to ingroup and outgroup others would end up distributing \$1,680 across the six matrices. However while the rich would be left with \$8,320 in their possession after using this parity strategy, the poor would be left with only \$820 in their possession after adopting this strategy. By making similar monetary choices on the Tajfel matrices, the poor would invariably end up with less money in their possession than the rich making identical choices. Thus, the consequence of the money distribution task matched the psychological reality of making financial choices for rich and poor people in real life (Furnham & Argyle, 1998).

As their second resource distribution task, group members were asked to distribute their own leftover money as they wished in three envelopes: one for the self, one for members of the ingroup and one for members of the outgroup. In the third allocation task, participants were asked to indicate how much of the total money used in the study (\$12,500) they would like to distribute to ingroup and outgroup members as start-up capital for a future study conducted under circumstances similar to those they had just experienced. Finally, respondents completed some basic demographic information.

## Results

### *Manipulation Checks*

*Feeling of being rich.* The effectiveness of the wealth manipulation was assessed by asking respondents to rate their feeling of being rich as ingroup members. A 2 (wealth; rich, poor)  $\times$  2 (wealth allocation procedure; chance, merit) ANOVA on “feeling of being rich” revealed a wealth main effect,  $F(1, 142) = 107.94, p < .001, \eta^2 = .43$ . On the five-point rating scale, rich group members felt richer ( $M = 3.81, SD = 1.28$ ) than poor group members ( $M = 1.92, SD = 0.84$ ). As expected, the analysis revealed neither chance/merit main effect nor an interaction effect. This result shows that the wealth manipulation produced a vivid feeling of being rich and poor, independently of the procedure used to assign group members to the rich or poor position. Specific scores for the feeling of being rich, the quality of identification, and the endorsement of the rich/poor stratification for each condition of the research design are presented in Table 1.

*Quality of identification.* The impact of the rich/poor manipulation on the quality of ingroup identification was assessed using a 2 (wealth; rich, poor)  $\times$  2 (wealth allocation procedure; chance, merit) ANOVA. The analysis revealed that the rich enjoyed a more positive social identity ( $M = 3.88, SD = 1.03$ ) than did the poor ( $M = 2.34, SD = 0.94$ ),  $F(1, 142) = 84.59, p < .001, \eta^2 = .37$ . These results corroborate our use of the \$10 000 and \$2 500 Monopoly money to induce the feeling of being rich and poor in our experiment. The analysis revealed neither a chance/merit main effect nor an interaction effect. Thus, manipulation checks showed that the chance and group merit procedures used to assign groups within the wealth stratification affected neither the feeling of being rich or poor nor the quality of ingroup identification.

*Endorsement of the rich/poor stratification.* A 2 (wealth; rich, poor)  $\times$  2 (wealth allocation procedure; chance, merit) ANOVA was conducted on the degree of endorsement of the rich/poor stratification (acceptable, unjust, and legitimate). The analysis revealed that participants in the group merit condition endorsed the rich/poor stratification ( $M = 2.75, SD = 0.90$ ) more than participants in the group chance condition ( $M = 2.38, SD = 0.98$ ),  $F(1, 136)$

$= 6.26, p < .05, \eta^2 = .04$ . However, this effect was qualified by a wealth by allocation procedure interaction,  $F(1, 136) = 9.78, p < .01, \eta^2 = .07$ . The analysis revealed that the rich endorsed the rich/poor stratification more in the merit condition ( $M = 3.04, SD = 0.92$ ) than in the chance condition ( $M = 2.17, SD = 0.75$ ),  $F(1, 65) = 18.41, p < .001, \eta^2 = .22$ . For the poor, the analysis revealed no difference between the chance ( $M = 2.60, SD = 1.13$ ) and group merit conditions ( $M = 2.50, SD = 0.83$ ),  $F(1, 71) = 0.18, N.S.$

*Attitudes toward the Monopoly game and Monopoly money.* A 2 (wealth; rich, poor)  $\times$  2 (wealth allocation procedure; chance, merit) ANOVA was done on how often participants had played Monopoly in their life and how much they liked playing the game. These analyses revealed no difference between groups and conditions. Overall, participants reported having played Monopoly often ( $M = 3.65, SD = 1.14$ ) and did like playing the game ( $M = 3.66, SD = 1.16$ ). Did respondents like using the Monopoly money and feel it was like real money? A 2 (wealth; rich, poor)  $\times$  2 (wealth allocation procedure; chance, merit) ANOVA was done on these two items. Results yielded no main or interaction effects. The rich and the poor moderately liked using their Monopoly money during the study ( $M = 3.31, SD = 1.19$ ) and participants felt that the Monopoly money was similar to using real money ( $M = 3.11, SD = 1.38$ ).

### *Intergroup behaviors*

*The Tajfel matrices.* Following the usual procedure, pull scores were calculated for each of the Tajfel matrices (Bourhis et al., 1994). Two sets of analyses were conducted on matrix pull scores: a) strategy analyses within each treatment condition; b) strategy analyses between treatment conditions. Table 2 shows the mean pull scores for the parity, the maximum joint profit and the discrimination strategies across each condition of the research design.

*Strategy analyses within each treatment conditions.* One sample  $t$  tests (two-tailed) were performed on each matrix's pull scores to determine if the mean pull score differed significantly from zero, hence, whether strategies were used beyond chance level by respondents. As shown in Table 2, in the group chance condition, the poor were quite

discriminatory against the rich outgroup on each of the three discriminatory strategies. In contrast, the rich in the group chance condition engaged in outgroup favoritism toward the poor using the FAV on P and the FAV on MJP matrices. Outgroup favoritism on the two FAV strategies testifies for the willingness of the rich to share some of their wealth with members of the poor outgroup. However, the rich were not attracted by the MD on MIP+MJP discriminatory strategy.

In the group merit condition, the poor were discriminatory against the rich on the FAV on P strategy only. The rich in the group merit condition were not discriminatory against the poor. Note that rich and poor group members used the parity (P on FAV) strategy in both the chance and merit conditions.

*Strategy analyses between treatment conditions.* The impact of the rich/poor position and the type of allocation procedure on the distribution of money to ingroup and outgroup members was tested by conducting a 2 (wealth; rich/poor)  $\times$  2 (wealth allocation procedure; chance/merit) MANOVA on the six allocation strategies. This analysis did reveal a multivariate significant effect for wealth (Wilks' lambda = 0.73),  $F(6, 133) = 8.21, p < .001, \eta^2 = .27$ . This main effect was qualified by an interaction effect (Wilks' lambda = 0.87),  $F(6, 133) = 3.43, p < .01, \eta^2 = 0.13$ . In the group chance condition, multivariate analysis revealed a wealth main effect (Wilks' lambda = 0.46),  $F(6, 66) = 12.95, p < .001, \eta^2 = .54$ . However, in the group merit condition, the analysis revealed no difference in the discriminatory behaviors of rich and poor group members.

At the univariate level, analyses indicated a distinct pattern for the parity and the two joint profit strategies on the one hand, and the three discriminatory strategies on the other. Univariate tests revealed no effect for the parity and two joint profit strategies between conditions. On the other hand, for the discriminatory strategies, the analysis revealed the same pattern as the one observed in the multivariate analysis. The poor discriminated more than the rich on the FAV on P, FAV on MJP and MD on MIP+MJP strategies,  $F(1, 142) = 43.20, 26.01$  and  $21.52$  respectively,  $p < .001, \eta^2 = .23, .15$  and  $.13$ .

However, each of these effects was qualified by an interaction,  $F(1, 142) = 13.94, 11.93, p < .001$  ( $\eta^2 = .09$  and  $.08$ ) for FAV on P and FAV on MJP and  $F(1, 142) = 7.92, p < .01$  for MD on MIP+MJP,  $\eta^2 = .05$ . To decompose these interactions, univariate analyses were done independently for the rich and the poor. The analysis revealed that the poor were more attracted by the three discrimination strategies (the FAV on P, the FAV on MJP and the MD on MIP+MJP) in the group chance than in the group merit condition: respectively, FAV on P,  $F(1, 72) = 4.86$  ( $p < .05$ ); FAV on MJP,  $F(1, 72) = 8.16$  ( $p < .01$ ) and MD on MIP+MJP,  $F(1, 72) = 10.52$  ( $p < .01$ ),  $\eta^2 = .06, .10$  and  $.13$ . For the poor, discrimination in favor of the ingroup was instrumental in reducing the wealth gap vis à vis the rich. The rich showed outgroup favoritism on FAV on P and FAV on MJP in the group chance condition, but were not biased one way or the other in the group merit condition,  $F(1, 66) = 9.11$  and  $4.17$  respectively,  $p < .01$  and  $p < .05$ ,  $\eta^2 = .12$  and  $.06$ . These results clearly show that rich and poor participants acted in order to reduce the wealth gap between the rich and the poor more in the group chance condition than in the group merit condition. Taken together, these results provide clear support for the influence of equity.

*Self/Group money allocation.* After first distributing money with the Tajfel's matrices, participants had leftover money in their personal envelope. A  $2$  (wealth; rich/poor)  $\times 2$  (wealth allocation procedure; chance/merit) ANOVA was conducted on the *total* amount of leftover money owned by group members after the first allocation task. Results showed a significant wealth effect,  $F(1, 141) = 10\,913.65, p < .001, \eta^2 = .99$ . Given the large amount of capital they had at the beginning of the study, the rich had much more leftover money ( $M = \$8,338.66, SD = \$361.44$ ) than did the poor ( $M = \$1,022.57, SD = \$461.67$ ).

To pit the temptation of self-interest against the ingroup favoritism effect, participants were invited to freely distribute their leftover money between the self, ingroup members and outgroup members. To directly compare the *proportion* of money poor and rich group member distributed to the self, ingroup and outgroup recipients, leftover money was converted in percentage (see Table 2 for this money and percentage allocation). A  $2$  (wealth; rich/poor)  $\times 2$  (wealth allocation procedure; chance, merit)  $\times 3$  (recipient; ingroup, outgroup, self) ANOVA with repeated measures on the last factor was conducted on the distribution of

the percentage of leftover money. The analysis revealed a highly significant repeated effect for recipients:  $F(2, 278) = 76.47, p < .001, \eta^2 = .35$ . Post hoc test (Bonferroni) showed that participants kept much more money for themselves ( $M = 55.66\%, SD = 27.29\%$ ) than for ingroup members ( $M = 23.72\%, SD = 16.05\%$ ) and outgroup members ( $M = 20.62\%, SD = 20.62\%$ ). This analysis showed no difference in the money allocated to ingroup and outgroup members. However, this effect was qualified by a rich/poor by recipients interaction effect,  $F(2, 278) = 5.01, p < .01, \eta^2 = .03$ . For the rich, the analysis revealed a recipient effect,  $F(2, 132) = 38.03, p < .001, \eta^2 = .37$ . A post hoc test (Bonferroni) showed that the rich kept much more money for themselves ( $M = 57.85\%, SD = 29.84\%$ ) than for ingroup and outgroup combined. However, the rich allocated more money to outgroup members ( $24.38\%, SD = 23.13\%$ ) than to ingroup members ( $M = 17.78\%, SD = 13.79\%$ ) ( $p < .10$ ). For the poor, the same analysis revealed a recipient effect,  $F(2, 146) = 43.26, p < .001, \eta^2 = .37$ . A post hoc test (Bonferroni) showed that the poor kept much more money for themselves ( $M = 53.67\%, SD = 24.79\%$ ) than for ingroup and outgroup members combined. The analysis clearly showed that the poor allocated more money to ingroup members ( $M = 29.11\%, SD = 16.13\%$ ) than to outgroup members ( $M = 17.22\%, SD = 17.52\%$ ). Taken together, these results indicate that the rich/poor stratification but not the chance/merit manipulation influenced the allocation of leftover money between rich and poor groups.

*Future wealth stratification.* In the third allocation task, participants freely allocated start-up capital to the ingroup and to the outgroup for a future study. A 2 (wealth; rich/poor)  $\times$  2 (wealth allocation procedure; chance, merit)  $\times$  2 (recipient; ingroup, outgroup) ANOVA with a repeated measured on the last factor was performed on the amount of money participants wanted their own group and the outgroup to obtain in the future study. The analysis revealed a repeated main effect for ingroup vs outgroup recipient,  $F(1, 140) = 39.86, p < .001, \eta^2 = .22$ . For a future study, group members allocated more money to their own group ( $M = \$7,245.07, SD = \$2,042.01$ ) than to the outgroup ( $M = \$5,292.16, SD = \$2,038.07$ ). However, this effect was qualified by an interaction effect,  $F(1, 140) = 24.85, p < .001, \eta^2 = .15$ . The rich allocated more money to their own group ( $M = \$8,083.53, SD = \$1,933.42$ ) than to the outgroup ( $M = \$4,490.00, SD = \$1,954.41$ ),  $F(1, 67) = 59.07, p < .001, \eta^2 = .47$ . In contrast, the poor allocated as much money for their own group ( $M = \$6,464.04,$

$SD = \$1,829.48$ ) as for the outgroup (parity) ( $M = \$6,039.38$ ,  $SD = \$1,829.88$ ),  $F(1, 72) = 0.98$ , N.S. Thus, regardless of the chance/merit manipulation, the rich sought to maintain their wealth advantage for a future study whereas the poor sought to equalize the wealth distribution.

### Discussion

Rich and poor group members did differ in their perceptions of the wealth stratification and in their intergroup money allocation behaviors. The intergroup behaviors of the rich will be discussed first followed by that of the poor.

Rich group members moderately endorsed the wealth stratification based on group merit while they least endorsed the stratification based on group chance. In the group chance condition the rich engaged in outgroup favoritism by giving more money to the poor than to members of their own group. In the group merit condition the rich engaged only in parity behavior by giving as much money to the poor as to the rich. These results suggest that the rich in both types of wealth stratifications were more concerned with the equity goal (ET) of reducing the wealth gap than by concerns related to group serving interest (RCT) and social differentiation needs (SIT).

Although these results suggest that equity had a major influence on how the rich allocated money using the Tajfel matrices, results obtained in the group chance condition suggest that the rich had other concerns as well. Although the pull scores on the Tajfel matrices indicates that the rich engaged in restorative behaviors toward the poor in the group chance condition, an *a posteriori* analysis done on the total amount of money given to the poor across the six Tajfel matrices indicates that the rich were far from sharing their wealth equally with the poor. All told, rich group members in the chance condition gave \$154 more to the poor than to the rich ( $t(35) = 2.94$ ,  $p < .01$ ), an amount far short of eliminating the wealth gap between the rich and the poor. The rich in the group merit condition were essentially parity oriented: they gave only \$20 more to their own group than to the poor ( $t(31) = 0.37$ , N.S.).

Results from the Self/Group money allocation task showed that the rich gave more of their leftover money to the poor than to the rich in both the group chance (21% to poor, 17% to rich ingroup) and group merit conditions (29% to poor, 19% to rich ingroup). These money distribution results replicate the outgroup favoritism patterns obtained on the Tajfel matrices in the group chance condition.

In the third task the rich could distribute \$12,500 to the ingroup and the outgroup as start-up capital for a future wealth study. From an equity perspective this was a perfect occasion to distribute the capital equally between the two groups. Instead, results showed that the rich allocated twice as much capital for their own rich group (64%) than for the poor (36%). These group serving results were identical for the rich in both the chance and group merit conditions attesting to the stability of the concern rich group members had in maintaining their ascendancy in the wealth stratification. When push came to shove in establishing their position in a future wealth structure, the rich were mainly inspired by group serving interests (RCT) and social differentiation (SIT). However, the rich had some concern for equity given that they reduced the wealth gap between the rich and the poor from 60% (80% - 20%) at the onset of the study to 28% (64% - 36%) for a future wealth stratification study. While the rich can engage in occasional philanthropic actions such as giving some money to the poor, the long term interest of the rich as a group is best served by maintaining their advantaged position. With their established advantage in the social structure, the rich keep the freedom to decide to give more or less money to the poor without upsetting their ascendancy in the wealth stratification.

The poor had a less positive social identity than the rich and their endorsement of the wealth stratification was weak in both the chance and group merit conditions. Poor group members were more discriminatory against the rich on the Tajfel matrices in the group chance than in the group merit condition. However the use of parity was as sustained by the poor in the group chance as in the group merit condition. Given the little money they had, the poor could not use discrimination to supplant the rich in the wealth stratification. However their use of discrimination and parity could at least reduce some of the wealth gap between the rich and the poor.



After their money distribution using the Tajfel matrices, the poor only had \$1,065 as left-over money in the group chance condition and only \$978 in the group merit condition, much less capital than that enjoyed by the rich at the same point in the study (rich: group chance \$8,264; group merit \$8,421). Results from the Self/Group money allocation using this leftover money showed that the poor gave more money to themselves than to others in both the group chance (51%) and the group merit condition (56%), reflecting the drawing power of economic self-interest and the desirability of the Monopoly money. However, according to the self-interest premise of the BIM, poor group members should have allocated all of their leftover money to themselves and none to ingroup or outgroup others. Instead, the poor after giving money to themselves were systematic in giving more money to their own group than to the rich in both the group chance and group merit conditions. This classic ingroup favoritism is in line with the group-interest of the poor and the social identity enhancement premise of SIT. However given their systemic poverty, the poor who discriminated could also be seen as seeking to bridge the wealth gap thus reflecting their concern for restoring equity.

As expected from an equity perspective, results from the third task dealing with future wealth structure showed that the poor allocated as much start-up money for their own group (51%) as for the rich outgroup (49%) in both the chance and group merit conditions. By seeking an equal distribution of capital between the ingroup and the outgroup for a future study the poor were using equity principles to bridge the wealth gap and to improve their position in the wealth stratification from a 20% share of the capital at the onset of the study to 50% of the capital for a future study. Clearly both equity and group serving interest can be seen as accounting for the money allocation strategies of the poor.

Taken together, results of Study 1 show that wealth stratifications based on group chance and group merit had differential impact on the money allocation strategies of rich and poor group members. Study 2 explores the money allocation strategies of the rich and the poor when the wealth stratification is based on individual merit.

## STUDY 2

Wealth stratification based on individual merit and achievements is concordant with current capitalist founding myths prevalent in western societies (Kluegel & Smith, 1986). Individual merit regardless of race, color or creed is also at the core of the meritocratic organizational culture of colleges and universities. In most western countries of the 21<sup>st</sup> century, wealth stratification based on individual merit is more likely to be seen as legitimate and just than stratification based on chance or group merit. However given the prevalence of systemic inequalities based on birth in devalued groups, even meritocratic systems based on individual efforts and achievements have been portrayed as ultimately justifying and reinforcing intergroup inequalities including the gap between the rich and the poor (Kluegel & Smith, 1986; Jost et al. 2001; McCoy & Major, 2007; Sidanius & Pratto, 1999).

In meritocratic systems, psychometric tests are often used to select people on the basis of their abilities and personality instead of choosing them on the basis of their valued/devalued group membership (discrimination) or their family kinship (nepotism). In study 2, participants were assigned to the rich or poor group depending on their individual score on a psychological effort scale concordant with the meritocratic values of college education. Participants completed a bogus test called the *Individual Effort Scale* (IES) ostensibly designed to differentiate people who engage in high effort compared to those who engage in low effort while seeking to reach their occupational goals. The IES score was used as the psychometric legitimate criteria to assign each individual to either the rich or the poor group. Thus, it is based on their individual effort that participants were assigned to the meritorious rich group (\$10,000) or the undeserving poor group (\$2,500). These procedures were designed to create a rich/poor stratification that was stable and legitimate. Following this rich/poor group assignment, participants completed the same three Monopoly money allocation tasks as in Study 1, namely: the Tajfel matrices; the Self/Group money allocation and the future wealth stratification distribution. Participants also completed the battery of scales and items used in Study 1 plus pertinent new ones.

It is proposed that the money allocations made by the meritorious rich and the undeserving poor in the individual merit stratification will be different from those obtained in the group chance and group merit conditions included in Study 1. It is also expected that self-interest, collective interest, social identity and equity processes are likely to affect the

discrimination and parity behavior of the meritorious rich and the undeserving poor involved in Study 2. For the meritorious rich, individual scores on the IES effort scale may provide the legitimizing tool for discrimination against the undeserving poor thus satisfying equity (ET), group competition (RCT) and social differentiation needs (SIT). For the undeserving poor whose weak scores on the IES have been internalized as legitimate the tendency for ingroup favoritism may be neutralized in favor of parity in line with equity considerations (ET). Thus endorsement of the IES as a measure of personal effort is akin to endorsement of procedural justice which was found to be as important as distributive justice in determining acceptance of the existing social stratification (Tyler et al., 1997).

### Method

*Participants.* Two hundred fifty students (147 women, 103 men) from French-language colleges in Montreal participated in the study whose mean age was 19.02. All of the Francophone participants were born in Québec and had French as a mother tongue, and their parents were also Québec Francophones.

*Procedure.* As in Study 1, the experimenter presented himself as a graduate student enrolled in organizational psychology interested in decision-making processes. Participants were tested in their usual classroom made-up of 20 to 30 students. They were then asked to complete a bogus scale (the IES). Upon completion, the experimenter computed each individual score on the ten item IES scale and then explained that this test distinguished between individuals inclined to make more personal effort to reach their occupational goals compared to those who do not make a lot of effort to reach their goals. The experimenter also told participants that the use of the IES was the only reliable way to predict to which of these groups they belonged, given that participants were still studying in college and they had few work experiences. Each participant was then assigned to one of the two groups, depending on their score on the psychometric test. This procedure departed from the one used in Study 1 where participants were randomly categorized in two groups using a coin toss.

In the second part of the study, the experimenter explained that the goal of the study was to explore decision making processes in the distribution of money and that they were going to receive an envelope containing a certain amount of cash. The experimenter

explained that in everyday life, those who exert more effort are usually better rewarded than those who do less effort. Consequently, the experimenter pointed out that it is quite normal that people who exert more effort would receive more money than those who exert less effort. Consequently participants who scored high on the IES scale received \$10,000 while those who scored low on the IES received only \$2,500. Members of the rich and the poor group were instructed to count the Monopoly money they received in their respective envelopes. The rest of the experiment followed the same procedure as in Study 1, which yielded a single experimental condition composed of a meritorious rich group and an undeserving poor group within the MGP study.

*Measures.* Using five-point scales, participants completed the same measures as the ones used in Study 1. Following their wealth ascription participants rated to what degree they felt rich in the experiment. The four item quality of ingroup identification scale yielded a very good reliability ( $\alpha = .95$ ) as did the three item wealth stratification endorsement scale ( $\alpha = .84$ ; a measure of distributive justice). Moreover, using the same three items as the wealth stratification endorsement scale, participants rated to what degree they endorsed the use of the IES to assign participants to the rich and poor groups (reliability:  $\alpha = .79$ ; acceptable, unjust [reversed], legitimate; a measure of procedural justice). As a further check of the individual merit manipulation participants rated on the five-point scale to what degree they personally deserved the Monopoly money they received and to what degree they felt their own group deserved the money. As in study 1, participants indicated how often they had played Monopoly and how much they liked playing the game. Finally, respondents indicated the degree to which they liked using Monopoly money while taking their decisions and to what degree using Monopoly money was similar to using real money.

*Ethical considerations.* After the experiment was completed, participants were carefully debriefed about the goal of the study and about the use of the IES. Through discussion the experimenter explained that the IES was bogus and that their tendency to exert effort to reach occupational goals had not been measured at all in the study.

## Results

Manipulation check items and key dependent measures are presented in Table 3.

### *Manipulation Checks*

*Feeling of being rich and quality of ingroup identification.* The effectiveness of the wealth manipulation was assessed using the 'feeling of being rich' item. A one-way ANOVA (meritorious rich, undeserving poor) on "feeling of being rich" revealed a wealth effect,  $F(1, 248) = 283.55, p < .001, \eta^2 = .53$ . Rich group members ( $M = 3.93, SD = 1.20$ ) felt richer than poor group members ( $M = 1.72, SD = 0.87$ ). The impact of rich/poor membership on the quality of ingroup identification was assessed using a one-way ANOVA (wealth; rich, poor). The analysis revealed that the meritorious rich had a much more positive social identity ( $M = 4.24, SD = 0.80$ ) than the undeserving poor ( $M = 2.11, SD = 0.93$ ),  $F(1, 248) = 370.67, p < .001, \eta^2 = .60$ . These results attest to the success of our wealth manipulation and show that the rich/poor membership had its expected impact on positive social identity.

*Wealth stratification endorsement scale and Endorsement of the IES.* To what degree did group members endorse the rich/poor stratification? A one-way ANOVA (wealth; rich, poor) revealed a rich/poor effect,  $F(1, 248) = 54.35, p < .001, \eta^2 = .42$ . The rich endorsed the wealth stratification more ( $M = 3.57, SD = 0.93$ ) than did the poor ( $M = 2.68, SD = 0.99$ ). To what degree did group members endorse the use of the IES scale to categorize individuals as more or less effortful? A one-way ANOVA (wealth; rich, poor) revealed a rich/poor effect:  $F(1, 248) = 12.97, p < .001, \eta^2 = .22$ . The rich endorsed the use of the effort scale more ( $M = 3.17, SD = 1.03$ ) than did the poor ( $M = 2.72, SD = 0.96$ ).

*Attitudes toward the Monopoly game and Monopoly money.* One-way ANOVAs showed that the rich and the poor did not differ in how often they played Monopoly and on how much they liked the game. Overall, participants reported having played Monopoly often ( $M = 3.65, SD = 1.14$ ) and liked playing the game ( $M = 3.66, SD = 1.16$ ). A one-way ANOVA showed that, during the study, the rich liked using their Monopoly money more ( $M = 3.69, SD = 1.02$ ) than the poor ( $M = 3.33, SD = 1.11$ ),  $F(1, 248) = 6.99, p < .01, \eta^2 = .03$ . However, both the rich and the poor felt that the Monopoly money used in the experiment

was similar to using real money in everyday life ( $M = 3.15$ ,  $SD = 1.23$ ),  $F(1, 248) = 3.39$ , N.S.

*Feeling of personal and group deservingness.* Group members rated how much they felt they personally deserved being in the rich and poor group. A one-way ANOVA (wealth; rich, poor) revealed a rich/poor effect,  $F(1, 247) = 43.26$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .39$ . The meritorious rich felt they personally deserved their money ( $M = 3.50$ ,  $SD = 1.16$ ) more than did the undeserving poor ( $M = 2.50$ ,  $SD = 1.22$ ). Group members also rated how much they felt their group deserved being in the rich and poor group. A one-way ANOVA (wealth; rich, poor) revealed a rich/poor effect,  $F(1, 247) = 13.51$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .23$ . The meritorious rich felt their group deserved their money more ( $M = 3.35$ ,  $SD = 1.14$ ) than did the undeserving poor ( $M = 2.79$ ,  $SD = 1.25$ ).

*Strategy analyses of Tajfel matrices within each treatment conditions.* One sample  $t$  tests (two-tailed) were performed on each matrix's pull scores to determine if the mean pull score differed significantly from zero, hence, whether strategies were used beyond chance level by respondents. As shown in Table 3, the meritorious rich were discriminatory against the poor in their money distributions. The undeserving poor group did not use the discriminatory strategies against the meritorious rich. Both meritorious rich and undeserving poor were strongly attracted by the parity strategy (P/FAV).

*Strategy analyses of Tajfel matrices between treatment conditions.* The impact of the rich/poor stratification based on personal merit was tested by conducting a one-way MANOVA (meritorious rich, undeserving poor) on the six Tajfel allocation strategies. This analysis revealed a multivariate significant effect (Wilks'  $\lambda = .90$ ),  $F(6, 243) = 4.50$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .10$ . At the univariate level, the analysis supported the influence of individual merit on intergroup behaviors. The meritorious rich discriminated more than the undeserving poor on the FAV on P, FAV on MJP and MD on MIP+MJP strategies,  $F(1, 248) = 7.83$ , 15.49 and 23.75 respectively,  $p < .01$  for the first strategy and  $p < .001$  for the two others,  $\eta^2 = .03$ , .06 and .09. The analysis revealed no rich/poor group effect on the parity and the two joint profit strategies,  $F(1, 248) = 0.22$ , 3.21 and 0.15 respectively, N.S.

*Self/Group allocation.* After first distributing money with the Tajfel's matrices, participants had leftover money in their personal envelope. A one-way ANOVA (wealth; rich/poor) was conducted on the *total* amount of leftover money owned by group members after the first allocation task. Results showed a significant effect on leftover money between the rich and the poor,  $F(1, 204) = 16\ 101.58, p < .001, \eta^2 = .99$ . Given the large amount of capital they had at the beginning of the study, meritorious rich group members had much more leftover money ( $M = \$8,240.70, SD = \$539.51$ ) than did poor group members ( $M = \$861.83, SD = \$241.50$ ).

Using the Self/group allocation measure, participants could freely distribute their leftover money between the self, ingroup members and outgroup members. In order to directly compare the *proportion* of money poor and rich group member distributed to the self, ingroup and outgroup recipients, leftover money was converted in percentage. A 2 (wealth; rich/poor)  $\times$  3 (recipient; ingroup, outgroup, self) ANOVA with repeated measures on the last factor was conducted on the distribution of the percentage of leftover money. The analysis revealed a significant repeated effect for recipients:  $F(2, 404) = 75.48, p < .001, \eta^2 = .27$ . Post hoc test (Bonferroni) showed that both rich and poor group members kept much more money for themselves ( $M = 49.81\%, SD = 25.57\%$ ) than for ingroup ( $M = 26.96\%, SD = 14.99\%$ ) and outgroup members ( $M = 23.23\%, SD = 15.85\%$ ). This analysis also revealed that rich and poor participants systematically gave more money to ingroup members than to outgroup members.

*Future wealth stratification.* Using \$12,500 as a total sum to distribute, rich and poor group members allocated money to their own group and the outgroup as start-up capital for a future study. A 2 (wealth; rich/poor)  $\times$  2 (recipient; ingroup, outgroup) ANOVA with a repeated measured on the last factor was performed on the amount of money participants wanted their own group and the outgroup to receive in a future study. Analysis revealed a repeated recipient effect,  $F(1, 243) = 24.29, p < .001, \eta^2 = .09$ . For a future study, the rich and the poor allocated more money to their own group ( $M = \$6,771.47, SD = \$2,054.09$ ) than to the outgroup ( $M = \$5,728.53, SD = \$2,054.09$ ). However, this effect was qualified by an interaction,  $F(1, 243) = 83.49, p < .001, \eta^2 = .25$ . The meritorious rich allocated more money



to their own group ( $M = \$7,846.49$ ,  $SD = \$1,736.50$ ) than to the outgroup ( $M = \$4,653.51$ ,  $SD = \$1,736.50$ ),  $F(1, 117) = 99.74$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .046$ . In contrast, the undeserving poor allocated more money to the rich outgroup ( $M = \$6,727.37$ ,  $SD = \$1,811.82$ ) than to the poor ingroup ( $M = \$5,772.63$ ,  $SD = \$1,811.82$ ),  $F(1, 126) = 8.82$ ,  $p < .01$ ,  $\eta^2 = .07$ .

*Discrimination and endorsement of the wealth stratification and IES scale.*

Correlations were conducted to explore the impact of the endorsement of the rich/poor stratification and IES on discrimination using the Tajfel matrices. As in Amiot and Bourhis (2005), an index of discrimination was computed using the three discriminatory strategies of FAV/P, FAV/MJP and MD/MIP+MJP; measures which yielded a good reliability ( $\alpha = .84$ ). For the meritorious rich, the discrimination index was positively related with endorsement of the wealth stratification ( $r = .37$ ,  $p < .001$ ) and endorsement of the IES effort scale ( $r = .38$ ,  $p < .001$ ). Thus the meritorious rich discriminated against the poor to the degree they endorsed the distributive and procedural justice of the wealth stratification. For the undeserving poor, the discriminatory index was negatively related with their endorsement of the IES effort scale ( $r = -.31$ ,  $p < .001$ ), but not with the rich/poor stratification ( $r = .00$ , N.S.). For the undeserving poor the more they endorsed the procedural justice of the wealth stratification the less they discriminated against the meritorious rich.

Did group members who strongly endorsed the wealth stratification (distributive justice) and the Individual effort scale (procedural justice) discriminate more than group members who did not engage in such endorsements? Median splits were done using the wealth stratification and IES scales (median equal 3.00, for both scales). On the index of discrimination scale, results show that the meritorious rich who did endorse the wealth stratification ( $n = 78$ ) did discriminate against the undeserving poor ( $M = 1.96$ ,  $SD = 2.11$ ),  $p < .001$ . Likewise the rich who endorsed the use of the IES effort scale ( $n = 65$ ) also discriminated against the poor ( $M = 2.06$ ,  $SD = 2.01$ ),  $p < .001$ . In contrast, the rich who did not endorse the wealth stratification ( $n = 27$ ) did not discriminate at all ( $M = 0.65$ ,  $SD = 2.05$ ), N.S. Similarly the rich who did not endorse the IES ( $n = 44$ ) did not discriminate at all against the poor ( $M = 0.53$ ,  $SD = 2.26$ ), N.S.



The discriminatory behavior of the poor was more complex than that of the rich. Poor group members did not discriminate against the rich whether they endorsed ( $n = 76$ ) or not ( $n = 33$ ) the wealth stratification ( $M = 0.09$ ,  $SD = 2.46$ , and  $M = -0.21$ ,  $SD = 2.63$ , respectively), N.S. However the poor who did not endorse the use of the IES effort scale ( $n = 68$ ) did discriminate against the rich ( $M = 0.66$ ,  $SD = 2.47$ ),  $p < .05$ . Those who endorsed IES effort scale ( $n = 37$ ) engaged in outgroup favoritism toward the rich ( $M = -0.76$ ,  $SD = 2.32$ ),  $p < .10$ . Clearly endorsement of procedural and distributive justice did have a differential impact on the discriminatory behaviors of the meritorious rich and the undeserving poor in Study 2.

### Discussion

Rich/poor discriminatory results obtained in the wealth stratification based on individual merit were quite different from those obtained in the wealth stratification based on group chance and group merit. Meritorious group members in Study 2 felt richer and enjoyed a more positive social identity than poor group members. The meritorious rich more strongly endorsed the wealth stratification and the procedure used to assign individuals to their wealth group than did the poor. The rich also felt they were more personally and collectively deserving of their wealth advantage than were the poor. Given these legitimizing perceptions of their wealth advantage, the meritorious rich were consistent in discriminating against the undeserving poor on both the Tajfel matrices and in the Self/Group money allocations. After giving money to themselves in the Self/Group money distribution, the rich gave more money to their own group than to the undeserving poor. According to the self-interest premise of the BIM (*homo economicus*), the meritorious rich should have given all of the leftover money to themselves. Also according to the BIM, after maximizing self-interest, the rich should not need to give more of the leftover money to their own group than to the outgroup. These BIM predictions failed on both counts: not only did the rich not give all the money to themselves but even after maximizing self-interest they did give more money to their own group than to the outgroup reflecting concern for both group serving interests (RCT) and social differentiation needs as postulated within Social Identity Theory (SIT). The lack of support for the BIM self-interest hypothesis corroborates those obtained in qualitatively different MGP studies testing the BIM using positively and negatively autonomous group members (Perreault & Bourhis, 1998; Turner & Bourhis, 1996).

When distributing \$12,500 to establish a future wealth study, the meritorious rich gave twice as much money for their own group than to the outgroup poor thus reproducing the wealth advantage they enjoyed at the beginning of the study. As in Study 1, when it came time to establish their position in a future wealth study, the rich were mostly concerned by group serving interests (RCT) and social differentiation needs (SIT). However, the meritorious rich expressed some concern for equity: they reduced the initial wealth gap of 60% between the rich and the poor to only 26% following their monetary distribution for a future study.

In Study 1 when the wealth stratification was based on group chance and group merit, the rich did not have the legitimizing grounds to justify discrimination against the poor thus accounting for their parity and outgroup favoritism allocations towards the poor. Clearly when wealth stratification was based on individual merit the rich more readily discriminated against the poor thus satisfying their group serving interests (RCT) and social differentiation needs (SIT). It is noteworthy that it was the meritorious rich who most strongly endorsed the wealth stratification and the IES effort scale procedure who discriminated the most against the poor. The rich who did not endorse these legitimizing procedures did not discriminate against the poor. Thus perceptions of both distributive and procedural justice help account for the discriminatory behavior of the rich against the poor. That such results were obtained within the confines of an MGP experiment conducted with artificially created rich groups attests to the power of legitimizing tools in accounting for discrimination in stratified wealth structures.

Following their individual scores on the IES effort scale, participants assigned to the poor group felt quite poor and suffered a negative social identity as the undeserving poor in the wealth stratification. Poor group members weakly endorsed the use of the IES and the rich/poor stratification thus expressing their ambivalence about the justice and legitimacy of the procedures used to establish their disadvantaged position in the wealth hierarchy. The poor also felt they were only somewhat personally and collectively deserving of their poor position in the stratification. As a result, instead of discriminating against the rich, the poor used mainly parity in their money allocations to the rich and poor using the Tajfel matrices. Likewise, after serving their self-interest on the Self/Group allocations, the poor gave as

much money to the rich as to their poor own group. Also, whether the poor endorsed or not the wealth stratification they did not discriminate against the rich. However the poor who did not endorse the use of the IES effort scale did discriminate against the rich.

When it came time to distribute \$12,500 for the future wealth stratification study, the poor actually engaged in outgroup favoritism by partly reproducing the wealth advantage enjoyed by the meritorious rich. The poor gave the rich 54% of the capital for the future study, a drop from the 80% capitalization enjoyed by the rich at the onset of Study 2. By assigning 46% of the capital to their own group for the future study the poor did improve their wealth position relative to their disadvantaged situation established at the onset of Study 2 (only 20% of the capital). Thus parity concerns for bridging the rich/poor wealth gap (ET) as well as group serving interest (RCT) were at play in guiding the money allocations of the undeserving poor in the wealth stratification based on individual merit.

It is noteworthy that the poor did discriminate against the rich in Study 1 especially when the wealth stratification was based on the less justified group merit and especially group chance conditions. With the wealth stratification based on individual merit of Study 2, the poor felt more compelled to accept their disadvantaged position as procedurally justified thus limiting their tendency to discriminate against the rich while increasing their parity behavior relative to that in the group chance and group based conditions of Study 1. Taken together, these results show that the parity and discriminatory behavior of poor group members can vary systematically depending on wealth stratifications based on group chance, group merit and individual merit.

In Study 2, the parity and discriminatory behaviors of the meritorious rich and the undeserving poor were explored in a legitimate wealth stratification based on individual merit. A future study could compare the parity and discriminatory behavior of the rich and the poor within a wealth stratification designed to be illegitimate. This would allow an analysis of the intergroup behavior of the deserving poor when confronted with the undeserving rich. It would also allow a comparison between different causes of illegitimacy. For example, it is likely that an illegitimate stratification caused by an undeserving group

who becomes rich through fraud would trigger different discriminatory behaviors than an illegitimate stratification caused by an unfair procedure applied by a third party.

### Concluding Notes

Wealth stratification based on group chance, group merit and individual merit yielded different patterns of parity and discriminatory behaviors between the rich and the poor. Group serving interests postulated by Realistic Conflict Theory (RCT), social differentiation needs proposed by Social Identity Theory (SIT), equity concerns described within Equity Theory and self-interest reflecting 'homo economicus' premises each had a role to play in accounting for the parity, discrimination and outgroup favoritism behaviors obtained in Studies 1 and 2. On a methodological note, the use of Monopoly money proved to be a compelling, ego-involving and flexible tool for exploring the resource allocation strategies of the rich and poor groups created for these one hour MGP studies.

Results obtained in the two studies were conducted with Quebec Francophone undergraduates sharing the individualistic and meritocratic organizational culture of most colleges and universities across North America and Europe. Quebec also shares with Canadian Provinces a universal health care, welfare and old age pension system which is subsidized by a substantial level of personal income tax which remains consensual despite downwardly harmonizing pressures of the NAFTA free trade agreement between the USA, Mexico and Canada. Given the very nature of wealth stratification manipulations conducted in the present studies it would be relevant to replicate the research with undergraduates in contrasting socio-economic settings such as the USA and Europe. Likewise it would be relevant to replicate the studies with respondents from differing social classes including the very rich, the working poor, the poor and the destitute.

Results obtained in this paper have potential public policy implications. The parity and outgroup favoritism behavior of the rich in the group chance condition suggest that raising the salience of equity issues could increase the prevalence of philanthropic behaviors. When wealth inequalities were perceived as caused by good or bad luck, the rich were more likely to give some of their money to the poor than when wealth stratification was perceived as the product of personal effort by meritorious individuals. These results suggest that

enhancing the salience of the vagaries of birth as a factor determining membership in the rich and poor class is likely to favor philanthropic behaviors of the rich toward the poor.

However, systemic resistance by the rich to voluntarily share their wealth with the poor in the present studies, confirm the necessity for governments to impose taxation system which force the rich to share their wealth with the needy. Philanthropy by the rich cannot be counted on to bridge the wealth gap between the 'haves' and the 'haves not', a reality long acknowledged by modern social democracies armed with truly progressive income tax systems (Laxer, 1999).

## References

- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 267-299). New York: Academic Press.
- Amiot, C. & Bourhis, R. Y. (2005). Ideological beliefs as determinants of discrimination in positive and negative outcome distributions. *European Journal of Social Psychology*, 35, 581-598.
- Bourhis, R. Y., & Gagnon, A. (2001). Social orientations in the minimal group paradigm. In R. Brown, & S. Gaertner (Eds.), *Intergroup processes: Blackwell handbook in social psychology* (pp. 89-111). Oxford: Blackwell.
- Bourhis, R. Y., Sachdev, I., & Gagnon, A. (1994). Conducting intergroup research with the Tajfel matrices: Some methodological notes. In M. Zanna & J. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario symposium* (pp. 209-232). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cannadine, D. (1990). *The Decline and Fall of the British Aristocracy*. New Haven: Yale University Press.
- Deutsch, M. (1975). Equity, equality, and need: What determines which value will be used as the basis of distributive justice. *Journal of Social Issues*, 31, 137-150.
- Diehl, M. (1990). The minimal group paradigm: Theoretical explanations and empirical findings. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol. 1, pp. 263-292). Chichester, UK: Wiley.
- Esses, V. M., Dovidio, J. F., Jackson, L. M., & Armstrong, T. L. (2001). The immigration dilemma: The role of perceived group competition, ethnic prejudice, and national identity. *Journal of Social Issues*, 57, 389-412.
- Fiske, S. (2010). Interpersonal stratification: Status, power, and subordination. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert and G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (pp. 941-982). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Furnham, A., & Argyle, M. (1998). *The Psychology of Money*. London: Routledge.
- Gaertner, L. & Insko, C. A. (2000). Intergroup discrimination in the minimal group paradigm: Categorization, reciprocation, or fear? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 77-94.

- Gagnon, A., & Bourhis, R. Y. (1996). Discrimination in the minimal group paradigm: Social identity or self-interest ? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1289-1301.
- Hewstone, M., Rubin, M., & Willis, H. (2002). Intergroup bias. *Annual Review of Psychology*, 53, 575-604.
- Hoggs, M. A., & Abrams, D. (1988). *Social Identification: A Social Psychology of Intergroup Relations and Group Processes*. New York: Routledge.
- Jost, J. T., Burgess, D., & Mosso, C. (2001). Conflicts of legitimation among Self, Group, and System: The Integrative Potential of System Justification Theory. In J.T. Jost and B. Major (Eds.). *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 363-388). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kopczuk, W., & Saez, E. (2004). Top wealth shares in the United States, 1916-2000: Evidence from estate tax returns. *National Tax Journal*, 2, 57.
- Kluegel, J.R., & Smith, E. R. (1986). *Beliefs about inequality: Americans' views of what is and what ought to be*. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.
- Laxer, J. (1999). *The Undeclared War: Class Conflict in the Age of Cyber Capitalism*. Toronto: Penguin Canada.
- Lipset, S. M., & Bendix, R. (1959). *Social Mobility in Industrial Society*. Berkeley: University of California Press.
- McCoy, S. K., & Major, B. (2007). Priming meritocracy and the psychological justification of inequality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 341-351.
- Perreault, S., & Bourhis, R. Y. (1998). Social identification, interdependence and discrimination. *Group Processes and Intergroup Relations*, 1, 49-66.
- Piketty, T., & Saez, E. (2006). The evolution of top incomes: A historical and international perspective. *American Economic Review*, 2, 96.
- Rabbie, J. M., Schot, J. C., & Visser, L. (1989). Social identity theory: A conceptual and empirical critique from the perspective of a behavioural interaction model. *European Journal of Social Psychology*, 19, 171-202.
- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1985). Social categorization and power differentials in group relations. *European Journal of Social Psychology*, 15, 415-434.
- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1987) Status differentials and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 17, 277-293.

- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1991). Power and status differentials in minority/majority group relations, *European Journal of Social Psychology*, 21, 1-24.
- Sampson, E. E. (1978). Scientific paradigms and social values: Wanted-a scientific revolution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1332-1343.
- Sherif, M. (1966). *Group Conflict and Cooperation*. London: Routledge and Keegan Paul.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*. New York: Cambridge University Press.
- Smith, E. R., Jackson, J. W. & Sparks, C. W. (2003). Effects of inequality and reasons of inequality on group identification and cooperation in social dilemmas. *Group processes and Intergroup Relations*, 6, 201-220.
- Spilerman, S. (2000). Wealth and stratification processes. *Annual Review of Sociology*, 26.
- Tajfel, H., Flament, C, Billig, M. G.,& Bundy, R. P. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel, & W. G. Austin (Eds.), *The psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago : Nelson-Hall.
- Turner, J. C., & Bourhis, R. Y. (1996). Social identity, interdependence and the social group: A reply to Rabbie et al. In W. P. Robinson (Ed.), *Social groups and identities: Developing the legacy of Henri Tajfel* (pp. 25-63). Oxford, UK: Butterworth/Heinemann.
- Tyler, T. R. (2000). Social justice: Outcome and procedure. *International Journal of Psychology*, 35, 117-125.
- Tyler, T. R., Boeckmann, R., Smith, H. J., & Huo, Y. J. (1997). *Social Justice in a Diverse Society*. Denver, CO: Westview.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). Merely Activating the Concept of Money Changes Personal and Interpersonal Behavior. *Science*, 314, 1154-1156.
- Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Allyn and Bacon.
- Weber, M. (1958). *The Protestant Ethic and the "Spirit" of Capitalism and other Writings* (T. Parsons, Trans.). New York: Scribner. (Original work published 1905)



Tables 1, 2 and 3

Table 1

*Study 1: Feeling of Being Rich, Quality of Identification and Endorsement of the Rich/Poor Stratification*

	Group Chance		Group Merit		<i>F</i> (1, 142)	
	Rich n = 36	Poor n = 37	Rich n = 32	Poor n = 37	Rich/poor	Chance/Merit Interaction
Feeling rich as owngroup member	3.89	2.03	3.72	1.81	107.94***	1.13 0.02
Quality of ingroup identification <sup>1</sup>	4.00	2.37	3.75	2.32	84.59***	0.84 0.35
Endorsement of the rich/poor stratification <sup>2</sup>	2.17	2.60	3.04	2.50	0.11	6.26* 9.78**

*Note:* Judgments were made on 5-point scales (1 = not at all; 3 moderately; 5 very much). \* =  $p < .05$ , \*\* =  $p < .01$ , \*\*\* =  $p < .001$ .

1. Quality of ingroup identification: like, at ease, happy, and satisfy.

2. Endorsement of the rich/poor stratification: acceptable, unjust (reversed), and legitimate.

Table 2

*Study 1: Mean Pull Scores on Tajfel Matrices, Percentage and Total for the Self/Group Allocation and Future Wealth Stratification*

	Group Chance		Group Merit	
	Rich (\$10 000) n = 36	Poor (\$2 500) n = 37	Rich (\$10 000) n = 32	Poor (\$2 500) n = 37
Tajfel's matrices pull scores				
P on FAV	2.75***	1.95***	2.84***	2.62***
FAV on P	- 1.92**	3.51***	0.47	1.97**
FAV on MJP	- 1.28*	2.73***	0.09	0.86
MD on MIP+MJP	- 0.89	2.59***	- 0.31	0.54
MIP+MJP on MD	- 1.06	- 0.76	- 1.50***	- 0.81
MJP on FAV	- 0.39	- 0.41	- 0.47	- 1.41**
Self/Group money allocation: Percentage and Total of leftover money				
To self	63% (\$5185)	51% (\$526)	52% (\$4421)	56% (\$538)
To ingroup	17% (\$1366)	32% (\$353)	19% (\$1606)	26% (\$256)
To outgroup	21% (\$1713)	16% (\$186)	29% (\$2394)	18% (\$184)
Future wealth stratification: Percentage and Total of money for a future study				
To ingroup	64% (\$8035)	51% (\$6410)	64% (\$8138)	52% (\$6517)
To outgroup	36% (\$4465)	49% (\$6118)	36% (\$4518)	48% (\$5963)

*Note:* Pull scores ranged from - 6 to + 6. Within treatment condition: \* =  $p < .05$ , \*\* =  $p < .01$ , \*\*\* =  $p < .001$ .

Table 3

*Study 2: Manipulation Check and Allocation Behaviors of Meritorious Rich and Undeserving Poor (Individual Merit)*

	Meritorious rich n = 121	Undeserving poor n = 129
Feeling rich as owngroup member	3.93	1.72
Quality of identification to ingroup <sup>1</sup>	4.24	2.11
Endorsement of the rich/poor stratification <sup>2</sup>	3.57	2.68
Endorsement of the Individual Effort Scale <sup>2</sup>	3.17	2.72
Personal deservingness in rich/poor groups	3.50	2.50
Owngroup deservingness in rich/poor groups	3.35	2.79
Tajfel's matrices pull scores		
P on FAV	3.38***	3.52***
FAV on P	1.40***	0.40
FAV on MJP	1.40***	0.13
MD on MIP+MJP	1.62***	-0.10
MIP+MJP on MD	-0.05	-0.57**
MJP on FAV	-0.17	-0.26
Self/Group money allocation: Percentage and Total of leftover money		
To self	52% (\$4304)	48% (\$427)
To ingroup	27% (\$2237)	27% (\$225)
To outgroup	21% (\$1699)	26% (\$210)
Future wealth stratification: Percentage and Total money allocation for a future study		
To ingroup	63% (\$7846)	46% (\$5773)
To outgroup	37% (\$4654)	54% (\$6727)

*Note:* Judgments were made on 5-point scales (1 = not at all; 3 moderately; 5 very much).

Pull scores ranged from - 6 to + 6. \* =  $p < .05$ , \*\* =  $p < .01$ , \*\*\* =  $p < .001$ .

1. Quality of ingroup identification scale: like, at ease, happy, and satisfy.

2. Endorsement scales: acceptable, unjust (reversed), and legitimate.

## CHAPITRE III

### Article 2

## RÉSUMÉ FRANÇAIS DE L'ARTICLE 2

Dans la plupart des sociétés, la richesse est distribuée inégalement entre les groupes sociaux. La circulation de la richesse entre les différents groupes sociaux peut prendre différentes formes. Depuis le début de la révolution industrielle, les pauvres luttent pour la mise en place d'un impôt progressif et d'un filet social visant à fournir aux plus démunis une aide et un soutien de base. De leur côté, un grand nombre de riches distribuent volontairement une partie de leur richesse à des groupes cibles qui en ont besoin. Bien que ces phénomènes sociaux soient bien connus, aucune étude n'a jusqu'ici cherché à étudier les processus psychologiques sous-jacents à ces comportements intergroupes. Utilisant le paradigme des groupes minimaux (PGM), le premier objectif de cet article est d'étudier la distribution d'argent entre les riches et les pauvres, les dominants et les dominés.

Dans un contexte intergroupe, le *pouvoir* peut être défini comme étant le degré de contrôle qu'un groupe a sur sa destinée et sur celui d'exogroupes. Des études ont démontré que les groupes dominants discriminent plus que les groupes dominés (Sachdev & Bourhis, 1985, 1991). La *richesse* peut quant à elle être définie comme la possession d'un avoir financier sous la forme d'argent et d'objets de valeur (Spilerman, 2000). Bien qu'aucune étude antérieure n'ait étudié les comportements discriminatoires de groupes riches et pauvres, des hypothèses peuvent être formulées sur la base de la Théorie des Conflits Réels (TCR) et sur la base de la Théorie de l'Identité Sociale (TIS). Dans une relation intergroupe mettant en scène deux groupes présentant une forte distinction sur la base de la richesse, les groupes sont alors riche ou pauvre, dominant ou subordonné. Dans la situation où les membres de deux groupes stratifiés sur la richesse ont l'opportunité de distribuer de l'argent, la TCR postule qu'une compétition pour une ressource limitée devrait engendrer de la discrimination (Esses, Dovidio, Jackson & Armstrong, 2001; Sherif, 1966). Cependant, la Théorie de l'Identité Sociale (TIS) affirme que la compétition pour une ressource limitée n'est pas une condition nécessaire pour déclencher de la discrimination entre les groupes (Tajfel & Turner, 1986). En fait, la TIS propose que les membres de groupes vont aussi discriminer dans le but d'atteindre une identité sociale plus positive. Des recherches ont effectivement démontré que la discrimination sur une dimension valorisée permet de distinguer positivement l'endogroupe d'exogroupes, contribuant du même fait à une identité sociale positive (Perreault & Bourhis,

1999; Rubin & Hewstone, 1998). Dans le cadre d'une relation riche/pauvre, les pauvres devraient discriminer plus que les riches de façon à améliorer la situation financière de l'endogroupe et ainsi atteindre une identité sociale plus positive. Suivant la même logique, les participants devraient plus discriminer lorsque l'exogroupe est riche que lorsqu'il est pauvre.

Dans une relation intergroupe stratifiée à la fois selon le pouvoir et la richesse, plusieurs hypothèses alternatives peuvent être formulées. D'abord, il est possible que le pouvoir seul ait une influence sur les comportements intergroupes. À l'inverse, il est aussi possible que la richesse seule ait un impact sur les comportements intergroupes. Cependant, il est aussi possible que l'effet du pouvoir et de la richesse s'additionne sans interagir ensemble. Enfin, sur la base des études antérieures portant sur le pouvoir et le statut (Sachdev & Bourhis, 1991), il est aussi tout à fait possible qu'une interaction ait lieu entre la richesse et le pouvoir. Étant donné leur position tout au haut de la structure intergroupe, les riches-dominants pourraient faire preuve de *noblesse oblige* envers les pauvres-dominés. À l'inverse, bien que favorisés sur la dimension financière comparativement aux pauvres, les riches-subordonnés pourraient utiliser l'ensemble du pouvoir qui est à leur disposition pour discriminer et ainsi maintenir leur avantage pécunier comparativement à l'exogroupe pauvre mais dominant. Finalement, ayant le pouvoir nécessaire pour accéder à plus de richesse pour leur endogroupe, les pauvres dominants pourraient avoir tendance à discriminer fortement contre les riches subordonnés.

Bien que la TIS soit devenue au fil du temps le principal cadre théorique pour expliquer la discrimination dans le PGM, le Modèle d'Interaction Comportemental (MIC; *Behavioral Interactive Model*) propose que l'interdépendance pour la satisfaction de l'intérêt personnel est le moteur du comportement discriminatoire dans le PGM (Rabbie et al., 1989). Selon le MIC, le sentiment de dépendre des allocations des membres de l'endogroupe et de l'exogroupe pour satisfaire leur intérêt personnel fait naître chez les participants un sentiment d'attente envers les membres de l'endogroupe. Sachant que les participants ne peuvent en aucun temps s'allouer une quantité d'argent à eux-mêmes, allouer une plus grande quantité d'argent aux membres de l'endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe serait selon cette approche la meilleure façon de satisfaire leur propre intérêt personnel, sachant qu'ils

s'attendent à ce que les membres de leur groupe fassent de même (hypothèse de réciprocité; Gaertner & Insko, 2000).

Dans une situation où les participants peuvent s'allouer une quantité d'argent directement à eux-mêmes, la TIS et le MIC amènent à des hypothèses rivales. Selon l'approche du MIC, en satisfaisant directement leur intérêt personnel, les participants n'auraient plus aucune raison de discriminer contre l'exogroupe. À l'inverse, selon la TIS, les membres d'un groupe ont besoin de différencier positivement l'endogroupe de l'exogroupe afin d'accéder à une identité sociale plus positive, même après avoir satisfait leur intérêt personnel. Par conséquent, suivant ce cadre théorique, les membres des groupes devraient allouer plus d'argent aux membres de l'endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe, même après s'être alloués autant d'argent que souhaité.

### Méthodologie

*Participants.* Deux cent quarante-trois étudiants de cégeps francophones de la région de Montréal ont participé à l'étude (162 femmes, 81 hommes). La majorité de ces répondants francophones étaient des étudiants en science sociale et aucun d'entre eux n'était inscrit dans un programme de gestion. Aucun des participants n'était membre d'une minorité visible.

*Procédure.* Chacun des participants tirait à pile ou face pour déterminer son appartenance à l'un des deux groupes (Groupe K et Groupe W). Tout le long de l'expérimentation, les mesures nécessaires ont été prises afin que l'appartenance groupale de chaque participant demeure secrète. Suivant la catégorisation K et W, l'expérimentateur a réalisé à son tour un pile ou face afin de déterminer si la richesse serait distribuée également ou inégalement entre les deux groupes. Dans la condition égale, un second pile ou face déterminait si les deux groupes seraient riche ou pauvre. Dans la condition inégale, ce pile ou face déterminait quel groupe serait riche et quel groupe serait pauvre. Chacun des membres du groupe riche recevait alors une enveloppe contenant 10 000 \$ en billets de Monopoly tandis que chacun des membres du groupe pauvre recevait une enveloppe contenant seulement 2 500 \$. Les répondants devaient ensuite compter leur argent pour s'assurer qu'ils avaient reçu le bon montant d'argent.



Les répondants étaient ensuite informés que dans la réalité, certains groupes ont plus de contrôle que d'autres sur la distribution de ressources importantes comme l'argent. Un nouveau pile ou face était réalisé par l'expérimentateur pour déterminer si le pouvoir décisionnel était distribué également entre les membres des deux groupes. En fait, le pouvoir fut toujours distribué inégalement. Les participants étaient alors informés que les décisions des membres du groupe dominant compteraient pour 70% de la distribution finale d'argent, tandis que les décisions des membres du groupe subordonné compteraient pour seulement 30% de la distribution finale d'argent. Un dernier pile ou face a été réalisé pour déterminer quels groupes (K ou W) étaient dominant et subordonné.

Suite à cette manipulation, les participants se retrouvaient alors aléatoirement répartis dans le devis expérimental suivant : 2 (richesse de l'endogroupe; riche, pauvre) x 2 (pouvoir de l'endogroupe; dominant, subordonné) x 2 (richesse du groupe cible; riche, pauvre). Ce devis comprenait huit relations intergroupes : Riche-dominant avec un exogroupe subordonné qui était soit 1) riche ou 2) pauvre. Riche-subordonné avec un exogroupe dominant qui était soit 3) riche ou 4) pauvre. Pauvre-dominant avec un exogroupe subordonné qui était soit 5) riche ou 6) pauvre. Pauvre-subordonné avec un exogroupe dominant qui était soit 7) riche ou 8) pauvre.

Les participants devaient d'abord indiquer la qualité de l'identification à l'endogroupe (Amiot & Bourhis, 2005a, 2005b; Gagnon & Bourhis, 1996; Perreault & Bourhis, 1998, 1999). L'expérimentateur leur a ensuite expliqué qu'ils devaient distribuer leur argent à des membres anonymes de l'endogroupe et de l'exogroupe grâce à des matrices de Tajfel spécialement adaptées pour la distribution d'argent de Monopoly. Ces matrices permettent de mesurer trois stratégies discriminatoires (FAV/P, FAV/MJP et MD/PEM+PCM) et une stratégie paritaire (P/FAV) (pour une présentation détaillée des stratégies, voir Bourhis, Gagnon & Sachdev, 1997). Après avoir inscrit leur choix quant au montant d'argent qu'ils souhaitaient distribuer à l'aide de chacune des matrices, les participants retiraient les montants correspondants de leur « banque » d'argent et inséraient les billets dans deux enveloppes, l'une destinée à l'endogroupe, l'autre à l'exogroupe. Une fois cette tâche terminée, les participants devaient indiquer une seconde fois la qualité de leur

identification à l'endogroupe. Les participants devaient alors distribuer librement l'argent restant dans leur banque entre les membres de l'endogroupe, de l'exogroupe et eux-mêmes.

### Résultats

*Qualité de l'identification à l'endogroupe.* Des ANOVA à mesures répétées ont révélé que la richesse et le pouvoir contribuent à la qualité de l'identification. Les riches ( $M = 3,37$ ,  $SD = 0,91$ ) ainsi que les dominants ( $M = 3,54$ ,  $SD = 0,91$ ) avaient une identité sociale plus positive que les pauvres ( $M = 2,90$ ,  $SD = 1,02$ ) et les dominés ( $M = 2,80$ ,  $SD = 0,83$ ). En outre, les participants avaient une identité sociale plus positive lorsque l'exogroupe était pauvre ( $M = 3,38$ ,  $SD = 0,92$ ) que lorsqu'il était riche ( $M = 2,87$ ,  $SD = 1,02$ ). Cependant, la qualité de l'identification variait en fonction de la richesse de l'exogroupe seulement pour les riches-subordonnés (exogroupe pauvre,  $M = 3,35$ ,  $SD = 0,68$ ; exogroupe riche,  $M = 2,47$ ,  $SD = 0,71$ ) et pour les pauvres-dominants (exogroupe pauvre,  $M = 3,74$ ,  $SD = 0,82$ ; exogroupe riche,  $M = 2,89$ ,  $SD = 0,87$ ). Pour les pauvres-subordonnés, l'identité sociale demeurait aussi négative, peu importe que l'exogroupe était riche ( $M = 2,21$ ,  $SD = 0,84$ ) ou pauvre ( $M = 2,53$ ,  $SD = 0,84$ ). Pour les riches-dominants, l'identité sociale demeurait tout aussi positive, peu importe que l'exogroupe était riche ( $M = 3,80$ ,  $SD = 0,88$ ) ou pauvre ( $M = 3,77$ ,  $SD = 0,76$ ). Toutes ces différences sont significatives à  $p < ,001$ .

*Distribution d'argent avec les matrices de Tajfel.* Dans chacune des conditions expérimentales, les participants ont utilisé la stratégie de parité : P/FAV (de  $M = 2,57$  à  $M = 3,23$ ,  $p < ,001$ ). Afin de simplifier le processus d'analyse, un index de discrimination a été créé en combinant les trois stratégies de discrimination : DM/PEM+PCM, FAV/PCM et FAV/P ( $\alpha = 0,78$ ). Les participants ont fait preuve de discrimination dans chacune des conditions (de  $M = 0,95$ ,  $p < ,05$  à  $M = 1,92$ ,  $p < ,001$ ), sauf les riches-dominants envers les pauvres-subordonnés ( $M = 0,52$ , N.S.). Les analyses ont aussi révélé que les pauvres ont plus discriminé ( $M = 1,84$ ,  $SD = 2,31$ ) que les riches ( $M = 1,12$ ,  $SD = 2,24$ ). Les participants ont plus discriminé lorsque l'exogroupe était riche ( $M = 1,82$ ,  $SD = 2,62$ ) que lorsqu'il était pauvre ( $M = 1,15$ ,  $SD = 2,50$ ),  $F(1, 243) = 5,89$ ,  $p < ,05$  et  $F(1, 243) = 5,40$ ,  $p < ,05$ , respectivement. Le pouvoir n'a eu aucun effet sur les stratégies d'allocation de ressources.

Les résultats ont aussi démontré que plus les participants ont discriminé, plus ils ont acquis une identité sociale positive ( $r = ,31, p < ,001$ ).

*Distribution de l'argent restant.* Les participants se sont alloués beaucoup plus d'argent à eux-mêmes ( $M = 54,29\%$ ,  $SD = 26,14\%$ ) qu'aux membres de l'endogroupe ( $M = 26,59\%$ ,  $SD = 15,72\%$ ) et de l'exogroupe ( $M = 19,11\%$ ,  $SD = 15,08\%$ ). En outre, bien qu'ils aient eu l'opportunité de se donner autant d'argent qu'ils le souhaitent, les participants ont malgré tout continué à donner plus d'argent aux membres de leur endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe (toutes les différences sont significatives à  $p < ,001$ ). Enfin, la richesse et le pouvoir n'ont eu aucune influence sur cette distribution d'argent.

### Discussion

Cette étude a permis de répliquer le biais proendogroupe observé dans les études classiques du PGM. Ainsi, les participants ont alloué plus d'argent aux membres de l'endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe. Cet effet a été observé pour l'ensemble des conditions expérimentales, à l'exception des riches-dominants envers les pauvres-subordonnés.

Les résultats de cette étude ont aussi démontré que la richesse a eu un impact important sur les comportements discriminatoires, mais que le pouvoir n'a eu aucun effet. Ce résultat se démarque des résultats antérieurs qui ont à plusieurs reprises démontré que le pouvoir influence les comportements discriminatoires. Il semble que lorsque les participants distribuent une quantité d'argent qui leur appartient, la richesse et non le pouvoir est une variable socio-structurelle déterminante des comportements discriminatoires. Enfin, les résultats ont démontré que lorsque les participants discriminent, ils acquièrent une identité sociale plus positive, supportant ainsi une prémisse fondamentale de la TIS.

Cette étude avait aussi comme objectif d'opposer deux explications alternatives de la discrimination dans le PGM. Selon le MIC (Rabbie et al., 1989), les participants discriminent afin de satisfaire leur intérêt personnel. Selon la TIS, les participants discriminent afin d'avoir une identité sociale plus positive. Les résultats de cette étude sont sans équivoque. Bien que les participants aient alloué une forte quantité d'argent à eux-mêmes (plus de 50%), ils ont

continué à discriminer en donnant plus d'argent aux membres de leur endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe. Ce résultat s'ajoute à ceux déjà obtenu par Gagnon et Bourhis (1996) et Perreault et Bourhis (1998) démontrant que la discrimination dans le PGM n'est pas une question d'intérêt personnel, mais bien une question d'identité sociale (Turner & Bourhis, 1997).

Running head: WEALTH, POWER AND DISCRIMINATION

Discrimination in Wealth and Power Intergroup Structures

Simon-Pierre Harvey, and Richard Y. Bourhis

Département de Psychologie

Université du Québec à Montréal

Simon-Pierre Harvey and Richard Y. Bourhis, Department of Psychology, Université du Québec à Montréal. This research was made possible thanks to a grant to the second author from the Canadian Social Sciences and Humanities Research Council (SSHRC no. 0410.2004.1698). Correspondence concerning this article should be addressed to: Simon-Pierre Harvey ([harvey.simon-pierre@courrier.uqam.ca](mailto:harvey.simon-pierre@courrier.uqam.ca)) and Richard Y. Bourhis ([bourhis.richard@uqam.ca](mailto:bourhis.richard@uqam.ca)), Department of Psychology, Université du Québec à Montréal, Box 8888, Succursale Centre-Ville, Montréal (Québec), Canada, H3C 3P8.

In press: *Group Processes and Intergroup Relations*, 2011

### Abstract

This study investigated the combined influence of wealth and power on discrimination. Participants ( $N = 243$ ) were assigned to a  $2$  (ingroup wealth; rich/poor)  $\times$   $2$  (ingroup power; dominant/subordinate)  $\times$   $2$  (outgroup target wealth; rich/poor) minimal group study. After personally receiving money depending on their group ascription, participants distributed their personal money to ingroup and outgroup others. Overall, regardless of their wealth or power, participants discriminated against outgroup members. Poor group members discriminated more than rich group members and participants discriminated more when the outgroup was rich than when it was poor. Results suggest that social identity and group-interest but not self-interest, explain discriminatory behaviors within wealth and power intergroup structures.

Keywords: Discrimination, Minimal Group Paradigm, Money, Wealth, Power.

### Discrimination in Wealth and Power Intergroup Structures

In most societies, wealth is distributed unequally not only based on social class but also on category ascriptions such as gender, race and ethnicity. Inequalities between the rich and the poor is an enduring theme of philosophy and political economy while social stratification remains a key theoretical and empirical issue within sociology. Much historical evidence has shown how the rich have resisted efforts by the poor to reduce wealth inequalities. Through collective action, the poor and the working classes struggled since the industrial revolution to gain a more equitable share of the national wealth (Marx, 1867/1967). The outcome of this tug-of-war between the rich and the poor varied from one country to the other. In western democracies of the 20<sup>th</sup> century, this struggle resulted in the adoption of progressive taxation systems forcing the rich to share some of their wealth with the less advantaged (Sabine, 1966; Webber & Wildavsky, 1986). This redistribution of wealth was used by governments to provide measures such as state education, universal health care, unemployment benefit and pensions for the elderly. Concurrently, through philanthropy, some of the rich have shared part of their wealth by donating money to 'deserving' causes thus helping to reduce the gap between the "have" and the "have not". However studies have shown that rich philanthropist have a tendency to give more resources to the needy whose ethnocultural background is similar to their own than to outgroup poor (Furnham & Argyle, 1998).

Within social psychology, the development and maintenance of inequality between social groups was addressed mainly through the study of discrimination and intergroup relations. For instance, laboratory studies showed that socio-structural inequality on power and status had separate and combined effects on the parity and discriminatory behaviors of group members in the minimal group paradigm (MGP; Sachdev & Bourhis, 1991). The majority of real life intergroup relations are not only unequal on power but also on wealth and so far no MGP study examined the *combined* effect of wealth and power on the discriminatory behaviors of group members.

The first goal of this study is to assess how wealth and power interact to affect intergroup discrimination between the rich and the poor, the powerful and the subordinate.

The relative wealth of group members was established by giving more money to individuals ascribed to the rich group than to those assigned to the poor group. The ownership of capital by participants inevitably raises questions about the role of self-interest and interdependence on intergroup discrimination. Thus the second goal of the study examines how self-interest can influence the parity and discriminatory behavior of group members who are personally rich or poor, dominant or subordinate.

The MGP was originally devised to identify the minimal conditions sufficient to trigger intergroup discrimination (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971). In classic MGP studies, members of two arbitrarily categorized groups allocate resources to anonymous ingroup and outgroup members. There is no social interaction within or between the groups and no previous history of rivalry between the groups. Given that participants never allocate money to themselves, there is no instrumental links between individuals' responses and their personal self-interest (Bourhis & Gagnon, 2001). In line with Social Identity Theory (SIT) premises, results obtained in the last three decades have shown that the arbitrary "us-them" categorization along with ingroup identification is sufficient to trigger discriminatory behavior through the allocation of more resources to ingroup than outgroup members (Diehl, 1990; Hewstone, Rubin & Willis, 2002; Hoggs & Abrams, 1988; Tajfel & Turner, 1986).

Our analysis of thirty years of research using the MGP reveal an enduring implicit condition under which valued resources are distributed between ingroup and outgroup members. The valued resources distributed in MGP experiments usually 'belong' to the experimenter – the authority figure in the 'us-them' intergroup structure. Group members in the MGP use parity and discrimination strategies with resources that do not belong to them personally, but rather belong to the experimenter. This does not mean that classic MGP lacked mundane realism by using only resources belonging to the experimenter as the authority figure. Real world discrimination in employment and rental housing is often perpetrated by individuals who do not personally own the resources which they distributed unequally to ingroup and outgroup others. However, there are many circumstances in which resources allocated to ingroup and outgroup others belong to the actors involved in the distribution of resource (small business employers, philanthropists, etc). Furthermore, within the MGP the absolute amount of resources distributed by group members is implicitly



limitless as group members are never told that a specified amount of resources is at stake for distribution. In this experiment we innovate by modifying the MGP paradigm to include money allocations that group members may consider as belonging to themselves more than to the experimenter. Group members are also assigned a set amount of money depending on whether they are categorized as rich or poor and must distribute a portion of their own money to ingroup/outgroup members.

Without the financial resources to use real money to explore discrimination between the rich and the poor, the present study used play money as a proxy for actual money: namely Monopoly money. According to the Hasbro Corporation, the game of Monopoly has been played by over 750 million of people worldwide since the board game was first released in 1935, at the height of the economic depression of the 1930s. Given the popularity of this board game in North America, Monopoly money was a familiar currency of wealth in our MGP study. Recently, amount of Monopoly money was used as a prime in experimental studies exploring the effects of money on individual states of self-sufficiency (Vohs, Mead, & Goode, 2006).

Unlike the use of Monopoly money as a prime, the present study used Monopoly money to establish rich and poor groups who also used the Monopoly money in their ingroup/outgroup allocations. The Monopoly money was distributed in qualitatively three distinct circumstances. First, a portion of the participants' Monopoly money was distributed using the classic Tajfel matrices. The Tajfel matrices were shown to be adaptive as a way of distributing valued resources such as symbolic points, salary increases, extra course credits and real money (Bourhis, Sachdev & Gagnon, 1994). The use of the Tajfel matrices to distribute the Monopoly money allows comparability with previous studies using the matrices thus monitoring classic social orientations such as parity, maximum ingroup profit, maximum differentiation, and outgroup favoritism (Bourhis & Gagnon, 2001).

The Tajfel matrices were designed so that group members cannot give money to themselves. Thus, these classic matrices do not offer the opportunity to directly pit self-interest against ingroup profit and outgroup benefit. To monitor the self-interest of the rich and the poor, participants undertook a second allocation task consisting of distributing their

own leftover Monopoly money from the first distribution task between themselves, ingroup members and outgroup members. Unlike the Tajfel matrices, this *Self/Group allocation* was zero-sum in nature as *all* the personal leftover money had to be distributed. Also, unlike the Tajfel matrices, this money could be freely allocated to either the self only (self-interest), to ingroup members only (ingroup favoritism) or to outgroup members only (outgroup favoritism) and in any permutation and combination of the above, including an equal amount of money allocated to self, ingroup and outgroup members (parity). This zero-sum money allocation was designed to pit economic self-interest against strategies of ingroup favoritism, outgroup favoritism and parity.

While rich and poor group members may distribute their money to satisfy their immediate self-interest and social identity needs, they may or may not wish to change the structure of the wealth stratification. Consequently the third task consisted of allocating a set amount of money as '*start-up capital*' to the ingroup and to the outgroup for a future study. This third measure allowed group members to either reproduce the wealth stratification they had just experienced or to change it for a future study. Taken together the three types of money distribution tasks were used to test conceptually distinct issues across the wealth and power intergroup structure.

*Group power.* As seen in a recent review, numerous theoretical and empirical studies of interpersonal and intergroup power have emerged in the last decade (Brauer & Bourhis, 2006). For instance, results from *interpersonal power* studies using Approach-Inhibition Theory (Keltner, Gruenfeld & Anderson, 2003) have shown that individuals in powerful position express attitudes that conform less to the expressed opinions of others and are generally more immune to the typical press of situation (Galinsky, Magee, Gruenfeld & Whitson, 2008). Studies have also shown that individuals in powerful position express their emotions and opinions more openly than do subordinates (Berdahl & Martorana, 2006) and are more likely to objectify others as a way of achieving their goals (Gruenfeld, Inesi, Magee & Galinski, 2008). People in powerful position also display less behavior inhibition and transgress social norms more often than those in subordinate position (Keltner et al., 2003). Individuals in powerful position were also shown to engage in more actions whether the behavior had prosocial or antisocial consequences (Galinsky, Gruenfeld & Magee, 2003).

This study focuses on *group power* which can be defined as the degree of control members of one group have upon their own fate and that of outgroups. Discrimination between dominant and subordinate groups can be seen as a socially undesirable behavior usually subject to inhibition and self-regulation. However from a power–approach theory perspective dominant group members may be less inhibited to discriminate than individuals ascribed to a subordinate group. Results from intergroup power studies usually show that dominant groups engage in more discrimination than do subordinate group members. For instance, in an intergroup power study using the MGP, the dominant group had 70% control over the distribution of a valued resource, whereas its subordinate outgroup had only 30% control. Tajfel matrices results showed that dominant group members discriminated more and were less parity oriented than subordinate group members (Sachdev and Bourhis, 1985). A related MGP study explored the effect of power in combination with status and group size on discriminatory behavior (Sachdev & Bourhis, 1991). Results showed that power, more than status or group number, accounted for the discriminatory behaviors of unequal group members. Within the stratified intergroup structures of such MGP studies, power was shown to be the more important factor accounting for discrimination between groups. Such studies showed that ‘usable power’ was necessary to actualize discriminatory behaviors which in turn contributed to the positive social identity of group members (Amiot & Bourhis 2005a, b). The present MGP experiment established an intergroup stratification based on both power and wealth differentials. Could dominant groups discriminate more than subordinate groups in an intergroup structure which is also stratified by wealth between rich and poor group members?

*Group wealth.* From a sociological perspective, wealth can be defined as the ownership of financial assets including savings, stocks and bonds as well as the ownership of real estate and other valued goods (e.g. cars, boats, jewelry, fine art; Spilerman, 2000). For the purpose of the present MGP study, the term *group wealth* is limited to the capital owned by rich and poor group members. This definition is more specific than the broader economic concept of wealth referring to all things that have a monetary or exchange value, without specifying the type of resource or capitalization.

There is a long-standing psychological association between wealth and power. As underlined by the popular saying “money is power”, naïve psychology has linked these two sociostructural dimensions. People and group members who have wealth feel that money gives them the power to spend and thus exert some control over their own fate and that of others (Furnham & Argyle, 1998). This association has also been made by philosophers, especially by classic Marxist theorists who proposed that in capitalist systems, the accumulation of wealth is associated with control over the means of production for goods and services (Marx, 1867/1967). However, within the communist regimes of the 20<sup>th</sup> century, the political power of the nomenclatura emerged without the accumulation of wealth, a pattern different from the rise of the bourgeoisie in which the accumulation of capital was often a passport for the exercise of political power in the state government. In current democracies there are numerous examples of elected individuals who are personally poor but whose roles as representatives and ministers in the government give them considerable legislative power to adopt state laws such as better welfare for the poor and higher income taxes for the rich. Case involving wealthy institutions but with declining power also exist. For example in the Canadian setting the Quebec Catholic Church amassed vast fortunes and remained in control of state politics, educations, health care for over two centuries. However, with the Quebec quiet revolution in the mid 20<sup>th</sup> century, the Catholic Church lost most of its power over the Quebec state apparatus and the political agenda while maintaining much of its wealth to this day. Taken together, these considerations attest to the heuristic value of distinguishing between wealth and power both sociologically and psychologically.

In lay psychology, wealth is also confounded with status. In social psychology, group status was defined as the relative position of groups on valued dimensions of comparison such as educational achievement, occupational status, speech style, family name (Sachdev & Bourhis, 1987). While the rich often enjoy status positions commensurate with their ascribed or achieved wealth position, there exists instances in which wealth and status positions within the social structure are discrepant (Lipset & Bendix, 1959). For instance, during the industrial revolution in England many aristocrats lost their fortune and were forced to seek arranged marriages with ‘untitled’ members of the ‘nouveaux riches’ whose capital helped restore their status as ‘rich aristocrats’ (Cannadine, 1990). Acquisition of an aristocratic family name was

also advantageous for the 'nouveaux riches' who sought symbols of prestige commensurate with their new found wealth. However, high status group members have at times rejected the 'nouveaux riches' who sought to buy symbols of status such as membership in select networks and clubs, housing in prestige neighborhoods, the acquisition of prestige speech styles. These considerations highlight the heuristic value of distinguishing between sociostructural variables such as wealth and status.

Although wealth represents a frequent dimension of stratification between groups, to our knowledge, no empirical studies using the MGP looked at the behaviors of rich and poor group members. Based on Realistic Conflict Theory (RCT), we expect that both rich and poor group members will discriminate in favor of their own group to maintain or gain as much wealth as possible relative to outgroup members (Esses, Dovidio, Jackson, Armstrong, 2001). Moreover, given their wealth disadvantage, we expect poor group members to discriminate more than rich group members not only when faced with a poor outgroup but especially when the outgroup is rich. Discrimination against the rich provides the poor with a chance to improve their wealth situation while closing the gap between the rich and the poor. For both the rich and the poor, a positive correlation can be expected between discriminatory behavior and an increase in the feeling of being rich as group members.

Social identity theory (SIT) proposes that competition for a limited resource is not a necessary condition to trigger discriminatory behaviors between groups. Tajfel and Turner (1986) proposed that individuals seek to belong to groups that provide them with a positive social identity. Social comparisons with outgroups on valued dimensions of comparison contributes to the affective dimension of a social identity. Thus, rich group members should enjoy a more positive identity than poor group members. SIT proposes that when social identity is unsatisfactory, group members may strive to make their existing group more positively distinct on some valued dimension. Studies have shown that discrimination on valued resources differentiates positively the ingroup from the outgroup, thus contributing to a more positive social identity (Hewstone et al., 2002). Based on SIT, we expect that the rich/poor categorization will trigger discriminatory behaviors which in turn should correlate with a more positive social identity (Rubin & Hewstone, 1998). Moreover, given their wealth disadvantage, poor group members are expected to discriminate more than rich group

members as a way for the poor to both improve their wealth situation and achieve a more positive social identity.

*Discrimination in wealth and power intergroup structure.* Based on our analysis of the effect of power and wealth on discriminatory behavior, four competing hypotheses are proposed in this experiment. First, it is possible that only power differentials between dominant and subordinate groups would influence discrimination, independently of the wealth owned by group members. Second, it is also possible that only wealth would influence discrimination, independently of group members' position in the power structure. Third, because power advantage facilitates the use of discrimination, it is possible that in addition to the rich/poor effect expected by SIT and RCT, rich and poor group members would discriminate more in the dominant than in the subordinate group position. Fourth, power and wealth could also interact. Given their secure power position in the intergroup structure, rich dominant group members could afford to show *noblesse oblige* by engaging in outgroup favoritism to the benefit of the poor subordinate outgroup. In a MGP experiment, the noblesse oblige effect was obtained with dominant high status majority groups who favored low status subordinate groups in their resource distributions (Sachdev & Bourhis, 1991). Conversely, although in a favored financial position compared to the poor, rich-subordinate group members with less decision making power could use all their available power to discriminate as a way of maintaining their wealth advantage relative to the poor but dominant outgroup. Finally, poor dominant group members having the most usable power could gain more wealth by discriminating against the rich subordinate outgroup. Any of these outcomes is likely to contribute to a better understanding of the impact of wealth and power on intergroup discrimination.

*Self-interest and discrimination.* While SIT has become the main theory used to explain the minimal group discrimination effect, the Behavioral Interaction Model (BIM) proposed that mutual interdependence for the achievement of rewarding outcomes and personal self-interest better accounted for discrimination in the MGP (Rabbie Schot & Visser, 1989). According to the BIM, given that participants cannot directly give money to themselves in classic MGP experiments, discrimination may be a way for individuals to

maximize their personal self gain because they expect other ingroup members to do the same for them (ingroup reciprocity norm, Gaertner & Insko, 2000)

This current study offers a critical test of the BIM vs SIT account of discrimination in the MGP. We designed the Self/Group allocation task on the leftover money in order to monitor self-interest motives independently from group-serving biases. Based on the assumed motive of *homo economicus* in western societies (Ratner & Miller, 2001), participants may seek to maximally satiate their self-interest through the allocation of much of the leftover money to themselves. According to BIM, this saturation of self-interest should deactivate the ingroup reciprocity norm and the remaining money should be awarded randomly to ingroup and outgroup others. In contrast, from an SIT perspective, group members need to differentiate positively from outgroup members even after satiating their personal self-interest through the allocation of most of the money to themselves on the Self/Group allocation task (Turner & Bourhis, 1996). Thus the social identity enhancement hypothesis predicts that even after partial satiation of self-interest, group members should discriminate by giving more of their leftover money to ingroup than outgroup others regardless of their position in the wealth and power structure.

*Reproduction of the wealth stratification.* Social identity needs and group interest may account for how participants change the wealth stratification for a future study. Rich group members concerned with their own group interest and the maintenance of positive social identity, were expected to award more start-up capital for their own group than to the poor outgroup, thus reproducing the existing wealth stratification. Poor group members who choose an equal distribution of wealth between the groups would improve their position in the wealth stratification, while enhancing their positive social identity. Poor group members who propose more start-up capital for their own group than for the rich outgroup in effect would topple the existing wealth stratification to their advantage. Each of these possible outcomes contribute to our understanding of how group members construe their preferred wealth stratification depending on their original position in the wealth and power structure established in the experiment.

## Method



*Participants.* Two hundred forty-three college students (162 women, 81 men) from French-language colleges in Montreal participated in the study and their mean age was 19.13. The majority of respondents were social science students and none were enrolled in a business program. None of the Québécois Francophone participants included in the study were members of a visible minority.

*Procedures.* The experimenter presented himself as a graduate student enrolled in organizational psychology interested in the study of decision-making processes. Participants were instructed that for the purpose of the decision-making task they would be randomly divided in two groups: Group K and Group W. As in previous MGP studies, the outcome of a coin toss performed by each participant determined their group membership. Participants were randomly assigned to their group and arrangements were made for group membership to remain anonymous during each experimental session. Participants were instructed that they would be making decisions about the distribution of monetary resources.

Following the ad hoc group K vs W categorization, a second coin toss was used to establish the wealth stratification as being equal or unequal between members of Group K and Group W. In the equal wealth condition, a third coin toss determined if both groups were to be rich or poor. In the unequal wealth condition, the third coin toss determined which group (K or W) was going to be rich or poor. The outcomes of these coin tosses were marked on the blackboard so participants knew whether they were members of the rich or poor group.

At this point respondents were told that funding restrictions did not allow the use of real money and that the next best thing would be used, namely Monopoly money. Respondents assigned to the rich group received an envelope containing \$10,000 in cash whereas members of the poor group received only \$2,500. The rich received a wad of money made up of 76 bills of the following denomination: 15 bills of \$500, 14 bills of \$100, 12 bills of \$50, 15 bills of \$20 and 20 bills of \$10. The poor received a wad of money made up of only 61 bills of the following denomination: 14 bills of \$100, 12 bills of \$50, 15 bills of \$20 and 20 bills of \$10. As a way of inducing a more vivid appropriation of the money, respondents were asked to count their money and notify the experimenter if they received an



incorrect amount. In all the further tasks related to money distributions the experimenter specified that respondents dealt with their own money.

This is the first experiment to ever use Monopoly money as a valued resource within the MGP. Informal interviews with young (18-21 years old) Francophone college students in Montreal showed that the feeling of financial affluence was best evoked with Monopoly money in the range of \$10 000, while feeling of meager finances were best invoked with Monopoly money in the \$1 000 to \$2 500 range. Interviews showed that the use of *real* money in the \$2.50 to \$10.00 range did not evoke such feelings of meager finance or financial affluence, corroborating our choice of the Monopoly Money for this experiment.

After counting their own money, respondents were told that in real life some groups have more control than others in the distribution of important resources such as money. A fourth coin toss was used to determine if decisional power would be equal or unequal in the experiment. As it turns out, the power was always unequal: respondents were told that decisions made by the dominant group would count 70% in the final allocation of Monopoly money in the experiment while decisions made by the low power group would count for only 30% in the final allocations. A fifth and last coin toss was used to decide which group (K or W) would be assigned to the high (70%) vs low power (30%) group position. Therefore, the wealth and power stratification in the study was based on chance. The coin toss procedure is akin to the vagaries of being born in a rich or poor group, of being born in a dominant or subordinate group. Thus, the use of the coin-toss was designed to highlight the arbitrary nature of our wealth and power stratification, distinct from other intergroup hierarchies that are legitimized using ideologies such as meritocracy, social justice and system justification (Jost, Burgess & Mosso, 2001; McCoy & Major, 2007; Tyler, 2000).

Our wealth and power differential manipulation created a 2 (group wealth; rich, poor) x 2 (group power; dominant, subordinated) x 2 (outgroup target wealth; rich, poor) stratification design composed of the following eight intergroup situations. Rich-dominant group members faced either: 1) a rich-subordinate outgroup, or 2) a poor-subordinate outgroup. Rich-subordinate group members faced either: 3) a rich-dominant outgroup or, 4) a poor-dominant outgroup. Poor-dominant group members faced either: 5) a rich-subordinate

outgroup or, a 6) poor-subordinate outgroup. Finally, poor-subordinate group members faced either: 7) a rich-dominant outgroup, or 8) a poor-dominant outgroup. Note that within this experimental design, groups were always unequal in power ascriptions (dominant vs subordinate groups) while on the wealth ascription, groups were either unequal (rich vs poor) or equal (rich vs rich or poor vs poor).

Using a five point rating scale, participants indicated the degree to which they felt rich and in control as group members in the experiment. As in Gagnon & Bourhis (1996), positive social identity was assessed using a composite score of the following items: how much they liked being members of their own group, how happy, at ease, satisfied and vulnerable (reversed scored) they felt as members of their own group (Perreault & Bourhis, 1998). The four items quality of social identity yielded an acceptable internal reliability before ( $\alpha = 0.84$ ) and after ( $\alpha = 0.86$ ) the first distribution task.

The experimenter explained that because the study was concerned with decision-making with minimum information, participants were asked to distribute their own money to anonymous ingroup and outgroup others using the Tajfel matrices adapted to distribute Monopoly money. Participants were instructed on how to use the Tajfel matrices using the standard instructional set including the point that matrices do not permit respondents to give resources to themselves (Bourhis et al., 1994). After writing their choice of money allocations on each Tajfel matrix page within the booklet, participants counted the corresponding amount of money from their own envelope and inserted the chosen amounts in the respective envelopes for ingroup and outgroup members. This procedure is unlike previous MGP studies given that group members were distributing their own finite amount of money to ingroup and outgroup others.

Although other matrices have been used to monitor resource distribution strategies, the present study adopted the Tajfel matrices as they have been found to tap people's social orientations in a valid, reliable and sensitive manner (Bourhis et al., 1994, Diehl, 1990). Five basic strategies are measured using the Tajfel matrices (Bourhis & Gagnon, 2001). *Parity* (P) represents a choice awarding an equal amount of money to ingroup and outgroup recipients. *Maximum ingroup profit* (MIP) represents a choice that awards the highest absolute amount

of money to ingroup recipients regardless of money assigned to outgroup others. *Maximum differentiation* (MD) is a discrimination strategy 'par excellence' that maximizes the difference in money awarded to two recipients, the difference being in favor of ingroup members but at the cost of sacrificing absolute ingroup profit. *Maximum joint profit* (MJP) is a choice that maximizes the total amount of money distributed to both ingroup and outgroup recipients. *Outgroup favoritism* (OF) is a strategy which awards more money to members of the outgroup than to members of the ingroup.

The use of the \$10 000 for the rich and of \$2 500 for the poor group was necessary to allow all possible combination of resource distribution strategies using the Tajfel matrices while guaranteeing that both rich and poor group members would have some Monopoly money left in their possession following the allocation task. For example, rich and poor group members could choose the discriminatory strategy of maximizing ingroup profit (MIP) which would amount to the distribution of \$2,040 across the six matrices. While rich group members would be left with \$7,960 in their possession after adopting this strategy ( $\$10,000 - \$2,040 = \$7,960$ ), poor group members would be left with only \$460 in their possession ( $\$2,500 - \$2,040 = \$460$ ). Rich and poor group members adopting the parity strategy (P) of giving as much money to ingroup and outgroup members would end up distributing \$1,680 across the six matrices. However while rich group members would be left with \$8,320 in their possession after using parity, poor group members would be left with only \$820 in their possession after adopting this strategy. By making similar monetary choices on the Tajfel matrices, poor group members would invariably end up with less money in their possession than rich group members making identical choices. Thus, the consequence of the money distribution task matched the psychological reality of making financial choices for rich and poor people in real life (Furnham & Argyle, 1998).

Following the first money distribution task, participants indicated for a second time the degree to which they felt rich as group members while also rating the quality of their identity to their ascribed group. As their second resource distribution task, group members were asked to distribute their own leftover money as they wished in three envelopes: one for the self, one for members of the ingroup and one for outgroup members. As a third allocation task, participants were asked to indicate how much of the total money used in the study they

would like to distribute to ingroup and outgroup members as a start-up capital for a future study conducted under circumstances similar to those they had just experienced. Finally, respondents gave some basic demographic information.

Following the allocation tasks, participants stated how often they had played the game of Monopoly in their life and how much they liked playing the game (on a five point scale). Additionally, attitudes towards Monopoly money was assessed with the following three items using a five point scale. To what degree did you like the Monopoly money? In this experiment, did you like using Monopoly money while taking your decisions? To what degree was your use of Monopoly money similar to using real money within the experiment? This three items 'Like using Monopoly money scale' yielded an acceptable reliability ( $\alpha = 0.62$ ).

## Results

### *Manipulation Checks*

*Feeling of being rich before the first money allocation.* The effectiveness of the wealth manipulation was assessed by asking respondents to rate their feeling of being rich as ingroup members on the five-point scale. Results were analyzed using a 2 (ingroup wealth; rich, poor)  $\times$  2 (ingroup power; dominant, subordinated)  $\times$  2 (outgroup target wealth; rich, poor) ANOVA which revealed a highly significant ingroup wealth effect,  $F(1, 243) = 76.38$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.24$  (for specific values, see Table 1). Results showed that rich group members felt richer ( $M = 3.53$ ,  $SD = 1.28$ ) than poor group members ( $M = 2.33$ ,  $SD = 1.16$ ). A significant outgroup target main effect showed that participants felt richer when the target outgroup was poor ( $M = 3.30$ ,  $SD = 1.31$ ) than when it was rich ( $M = 2.54$ ,  $SD = 1.31$ ;  $F(1, 243) = 27.90$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.10$ ). The analysis also revealed a significant ingroup power effect,  $F(1, 243) = 25.27$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.09$ : dominant group members felt richer ( $M = 3.22$ ,  $SD = 1.33$ ) than members of subordinate groups ( $M = 2.58$ ,  $SD = 1.32$ ). However, this ANOVA was qualified by a three-way interaction effect,  $F(1, 242) = 5.62$ ,  $p < .05$ ,  $\eta^2 = 0.02$ . In a subordinate position, rich group members felt richer when the outgroup was poor ( $M = 3.87$ ,  $SD = 1.20$ ) than when it was rich ( $M = 2.68$ ,  $SD = 1.06$ ),  $F(1, 57) = 16.20$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2$

= 0.20. A similar patterns was obtained with poor subordinate group members who also felt richer when the outgroup was poor ( $M = 1.48$ ,  $SD = 0.64$ ) than when it was rich ( $M = 2.11$ ,  $SD = 0.89$ ),  $F(1, 52) = 8.86$ ,  $p < .01$ ,  $\eta^2 = 0.15$ . Poor dominant group members also felt richer when the outgroup was poor ( $M = 3.24$ ,  $SD = 1.10$ ) than when it was rich ( $M = 2.26$ ,  $SD = 1.14$ ),  $F(1, 66) = 12.78$ ,  $p < .01$ ,  $\eta^2 = 0.16$ . However, rich dominant group members felt as rich when the outgroup was rich ( $M = 3.65$ ,  $SD = 1.28$ ) as when it was poor ( $M = 3.84$ ,  $SD = 1.24$ ),  $F(1, 60) = 0.37$ , N.S. Thus, the more group members could compare their own group favorably with the outgroup on the wealth and power dimensions, the more rich they felt as group members. Taken together, these analyses show that the wealth manipulation produced a vivid feeling of being rich and poor.

*Feeling of being in control before the first money allocation.* The effectiveness of the power manipulation was assessed using a 2 (ingroup wealth; rich, poor)  $\times$  2 (ingroup power; dominant, subordinated)  $\times$  2 (outgroup target wealth; rich, poor) ANOVA on the “feeling of being in control as an ingroup member” (for cell statistics see Table 1). A highly significant ingroup power effect,  $F(1, 243) = 145.72$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.61$  showed that dominant group members felt more in control ( $M = 3.68$ ,  $SD = 1.22$ ) than subordinate group members ( $M = 2.00$ ,  $SD = 0.98$ ). Moreover, rich group members felt more in control ( $M = 3.11$ ,  $SD = 1.41$ ) than poor group members ( $M = 2.69$ ,  $SD = 1.35$ ),  $F(1, 243) = 12.04$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.22$ . These results confirmed that our power manipulation was effective in producing feelings of being dominant/subordinate group members.

While our manipulations of wealth and power were effective, results also showed that respondents associated wealth with power, suggesting that these variables were not completely orthogonal psychologically. However, the effect size indicates that our manipulation of wealth had a much stronger effect on the feeling of being rich ( $\eta^2 = 0.24$ ) than the manipulation of power ( $\eta^2 = .09$ ). Conversely, our manipulation of power had a much stronger effect on feelings of being in control ( $\eta^2 = 0.61$ ) than our manipulation of wealth ( $\eta^2 = 0.22$ ). Although wealth and power remain linked psychologically for participants, these results indicate that they clearly distinguish wealth and power. Thus, the

influence of these socio-structural variables on the dependent variables can be attributed with confidence to the corresponding independent variables.

*Quality of identification before the first money allocation.* To look at the impact of the wealth and power manipulation on positive social identity, a 2 (ingroup wealth; rich, poor)  $\times$  2 (ingroup power; dominant, subordinated)  $\times$  2 (outgroup target wealth; rich, poor) ANOVA was conducted on the quality of identification measured before the first allocation task (for cell statistics see Table 1). The analysis revealed that rich group members had a more positive social identity ( $M = 3.37$ ,  $SD = 0.92$ ) than poor group members ( $M = 2.90$ ,  $SD = 1.02$ ),  $F(1, 243) = 23.31$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.09$ . It also revealed that dominant group members had a more positive social identity ( $M = 3.54$ ,  $SD = 0.91$ ) than subordinate group members ( $M = 2.80$ ,  $SD = 0.83$ ),  $F(1, 243) = 75.75$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.24$ . Moreover, participants had a more positive social identity when the outgroup was poor ( $M = 3.38$ ,  $SD = 0.92$ ) than when it was rich ( $M = 2.87$ ,  $SD = 1.02$ ),  $F(1, 243) = 23.45$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.09$ . However, these effects were qualified by a three-way interaction effect,  $F(1, 243) = 11.82$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.04$ . In a dominant position, rich group members had a very positive social identity, regardless of the wealth of the outgroup (rich outgroup,  $M = 3.80$ ,  $SD = 0.88$ ; poor outgroup,  $M = 3.77$ ,  $SD = 0.76$ ),  $F(1, 61) = 0.02$ , N.S. In contrast, poor dominant group members had a more positive social identity when the outgroup was also poor ( $M = 3.74$ ,  $SD = 0.82$ ) than when it was rich ( $M = 2.89$ ,  $SD = 0.87$ ),  $F(1, 67) = 17.30$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.21$ . Conversely, in a subordinate position, poor group members had a very negative quality of identification no matter if the outgroup was rich ( $M = 2.21$ ,  $SD = 0.84$ ) or poor ( $M = 2.53$ ,  $SD = 0.84$ ),  $F(1, 53) = 1.91$ , N.S. Finally, rich subordinate group members had a more positive social identity when the outgroup was also poor ( $M = 3.35$ ,  $SD = 0.68$ ) than when it was rich ( $M = 2.47$ ,  $SD = 0.71$ ),  $F(1, 58) = 17.30$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.23$ . Taken together, these results showed that our wealth and power manipulation contributed to the quality of ingroup identification which tended to be comparative within each intergroup conditions.

*First allocation task: Money allocation using the Tajfel matrices*

Following the usual procedure, pull scores were calculated for each of the Tajfel matrices (Bourhis et al, 1994). Two sets of analyses were conducted on matrix pull scores: a)

strategy analyses within each treatment condition; b) strategy analyses between treatment conditions. Table 2 presents the mean pull scores for the parity (P on FAV), the maximum joint profit and each discrimination strategies across each conditions of the research design. An index of discriminatory behavior was computed using the three discrimination matrices: MD on MIP+MJP, FAV on MJP and FAV on P. As in Amiot & Bourhis (2005b), this discrimination index yielded an acceptable Cronbach alpha ( $\alpha = .78$ ).

*Strategy analyses within each treatment conditions.* One sample *t* tests (two-tailed) were performed on each matrix's pull scores and on the discrimination index to determine if the mean pull score differed significantly from zero, hence, whether strategies were used beyond chance level by respondents. As shown in Table 2, parity (P on FAV) was statistically significant in each conditions. Table 2 also shows that participants were discriminatory against outgroups members on each discrimination matrices in each condition with one exception. Rich-dominant group members did not discriminate at all against outgroup members who were poor and subordinate.

*Strategy analyses between treatment conditions.* The impact of wealth and power differentials on the allocation of money to ingroup and outgroup members was tested by conducting a 2 (group members; rich/poor)  $\times$  2 (group target; rich/poor)  $\times$  2 (power; dominant/subordinate) MANOVA on the discrimination index and on the parity strategy (P/FAV). This analysis did reveal a marginal multivariate significant effect for both ingroup wealth (Wilks' lambda = 0.98),  $F(2, 234) = 2.94, p < .10, \eta^2 = 0.02$ ) and outgroup target wealth (Wilks' lambda = 0.98),  $F(2, 234) = 2.72, p < .10, \eta^2 = 0.02$ ). Univariate analyses revealed an ingroup wealth effect on discrimination  $F(1, 243) = 5.89, p < .05, \eta^2 = 0.02$ . Poor group members were more discriminatory ( $M = 1.84, SD = 2.31$ ) than rich group members ( $M = 1.12, SD = 2.24$ ). Moreover, the analysis also revealed an outgroup wealth effect on discrimination,  $F(1, 243) = 5.40, p < .05, \eta^2 = 0.02$ . Participants were more discriminatory when the outgroup was rich ( $M = 1.82, SD = 2.02$ ) than when it was poor ( $M = 1.15, SD = 2.50$ ). The analysis revealed no main effect of power and no wealth by power interaction on neither the discriminatory nor the parity strategies. Overall, group members were equally

parity oriented ( $M = 2.78$ ,  $SD = 2.62$ ) regardless of their wealth and power ascription within the social structure.

*Feeling of being rich, quality of identification, parity and discriminatory behaviors*

The more group members discriminate in their money distribution the richer they should feel. The feeling of being rich *after* the allocation of money minus the feeling of being rich *before* the money decision task constituted the feeling rich differential score. The correlation analysis showed that the differential score of feeling rich was positively correlated with the index of discrimination ( $r(243) = .25$ ,  $p < .001$ ) suggesting that the more participants discriminated, the more rich they felt. In contrast, the correlation between parity and the differential score of feeling rich was not significant ( $r(243) = -.12$ , N.S.).

Quality of ingroup identification after the allocation of money minus the quality of ingroup identification before the money allocation constituted the quality of ingroup identification differential score. Results showed a positive correlation between the differential score of quality of ingroup identification and the index of discrimination ( $r(243) = .31$ ,  $p < .001$ ). However, the correlation between the quality of ingroup identification differential score and parity was not significant ( $r(243) = -.10$ , N.S.). Thus, in line with SIT, the more participants discriminated, the more they gained a positive social identity. The analysis also showed a positive correlation between feeling rich and the quality of ingroup identification differential score. The more participants felt rich, the more they had a positive social identity:  $r(243) = .34$ ,  $p < .001$ . Taken together these results show that discrimination using the Monopoly money had a significant impact on group members positive social identity and feelings of being rich.

*Second allocation task: The leftover money*

After first distributing money with the Tajfel's matrices, participants had leftover money in their personal envelope. A  $2$  (ingroup wealth; rich, poor)  $\times$   $2$  (ingroup power; dominant, subordinated)  $\times$   $2$  (outgroup target wealth; rich, poor) ANOVA was conducted on the *total* amount of leftover money owned by group members after the first allocation task. Results showed a significant ingroup wealth effect,  $F(1, 243) = 11\,858.12$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 =$



0.98. Given the large amount of capital they had at the beginning of the study, rich group members had much more leftover money ( $M = \$8,255$ ,  $SD = \$695$ ) than did poor group members ( $M = \$915$ ,  $SD = \$239$ ).

To pit the temptation of self-interest against the ingroup favoritism effect, participants were invited to freely distribute their leftover money between the self, ingroup members and outgroup members. In order to directly compare the *proportion* of money poor and rich group member distributed to the self, ingroup and outgroup recipients, leftover money was converted in percentage (see Table 2 for the money and percentage allocation). A  $2$  (ingroup wealth; rich, poor)  $\times 2$  (ingroup power; dominant, subordinated)  $\times 2$  (outgroup target wealth; rich, poor)  $\times 3$  (recipient; to self, to ingroup, to outgroup) ANOVA with repeated measures on the last factor was conducted on the distribution of percentage leftover money. The analysis revealed a highly significant repeated effect for recipients:  $F(2, 235) = 144.95$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.55$ . Post hoc test (Bonferroni) showed that participants kept much more money for themselves ( $M = 54.29\%$ ,  $SD = 26.14$ ) than for ingroup members ( $M = 26.59\%$ ,  $SD = 15.72$ ) and outgroup members ( $M = 19.11\%$ ,  $SD = 15.08$ ). Note that even after group members satiated their self-interest in the allocation of their leftover money, post hoc analysis revealed that group members were still motivated to discriminate by giving more money to members of their own group ( $M = 26.59\%$ ) than to outgroup members ( $M = 19.11\%$ ).

*Third allocation task: Start-up capital for a future study*

Did respondents discriminate in their allocation of start-up money for a future study? The amount of money distributed by each respondent to the ingroup and the outgroup was entered as a percentage amount for the statistical analysis. A  $2$  (ingroup wealth; rich/poor)  $\times 2$  (ingroup power; dominant/subordinate)  $\times 2$  (outgroup target wealth; rich/poor)  $\times 2$  (recipient; your own group, the other group) ANOVA with repeated measures on the last factor was performed on the percentage of money participants wanted their own group and the outgroup to receive in a future study. The analysis revealed a highly significant ingroup favoritism main effect,  $F(1, 233) = 57.44$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = 0.20$ . For a future study, group members

allocated more money to their own group ( $M = 56.55\%$ ,  $SD = 13.14$ ) than to the outgroup ( $M = 43.45\%$ ,  $SD = 13.14$ ) and this regardless of their wealth and power ascriptions.

*Attitudes toward the Monopoly game and Monopoly money.* Finally, a 2 (ingroup wealth; rich, poor)  $\times$  2 (ingroup power; dominant, subordinated)  $\times$  2 (outgroup target wealth; rich, poor) ANOVA was done on how often participants had played Monopoly in their life and how much they liked playing the game. These analyses revealed no difference between conditions. Overall, participants reported having played Monopoly quite often ( $M = 3.68$ ,  $SD = 1.10$ ) and much liked playing the game ( $M = 3.64$ ,  $SD = 1.21$ ). A 2 (ingroup wealth; rich, poor)  $\times$  2 (ingroup power; dominant, subordinated)  $\times$  2 (outgroup target wealth; rich, poor) ANOVA was done on the Monopoly money scale yielded no effect, indicating that participants moderately liked using Monopoly money ( $M = 2.91$ ,  $SD = 0.86$ ), regardless of their wealth or power ascription.

## Discussion

In line with the classic minimal group discrimination effect, categorized group members did discriminate on the Tajfel matrices by giving more money to ingroup than outgroup members. Overall this effect was obtained regardless of group members' wealth and power ascription in the intergroup structure. The one exception was obtained with rich-dominant group members who did not discriminate but were parity-oriented toward the poor-subordinate outgroup. Secure as they were in the social structure, rich dominant group members could afford to be parity oriented toward the subordinate poor. However, the rich-dominant did not engage in noblesse oblige as they did not use outgroup favoritism by giving more money to the needy poor than to the advantaged rich. Poor group members did discriminate more than rich group members in their money allocation using Tajfel matrices. Given their ascribed wealth disadvantage, members of the poor group felt they had more to gain monetarily in absolute (RCT) and relative terms (SIT) by discriminating than did the well capitalized members of the rich group.

Results also showed that regardless of their wealth and power ascription group members discriminated more when outgroup members were rich than when they were poor

suggesting that participants were more sympathetic to the plight of the poor than they were towards the advantaged wealthy. In contrast, group members were as discriminatory towards outgroup members who were subordinate as they were towards those who were dominant.

Results showed that compared to wealth differentials, power differentials were not predictive of discrimination between dominant and subordinate groups. However, in previous MGP studies, power differentials more than status ones were predictive of discriminatory behaviors (Sachdev & Bourhis, 1991). Thus, when personal money was at stake as in the present study, discrimination was better predicted by wealth than by power differentials. However, power effects could predominate when other types of resources are distributed. A future study could show that when the allocation of control over decision making power is also at stake, power differentials may better predict discriminatory behavior than wealth differentials. In previous minimal group studies, results showed that both dominant and subordinate groups discriminated more in their allocation of control power than in the distribution of material resources (Bourhis, 1994). Obtaining a greater share of power over outgroups offers group members greater latitude in how they wish to distribute valued resources to ingroup/outgroup others.

In line with SIT, results showed that the position of individuals in the intergroup wealth/power structure had an impact on the positive social identity: rich-dominant group members enjoyed a more positive social identity than poor-subordinate group members. Results also showed that the more group members discriminated the more positive they felt about the quality of their group membership. These results support a basic premise of Social Identity Theory: discrimination does contribute to a more positive social identity (Amiot & Bourhis, 2005b). Results also showed that the more group members discriminated in their money allocations the richer they felt as group members. Thus group members also discriminated to gain more wealth for their own group. Unlike previous MGP studies where valued resources were virtually unlimited and belonged to a third party experimenter, the present discriminatory results were obtained with group members who were allocating their own limited amount of personal money. Taken together these MGP results provide empirical support for the complementarity of RCT and SIT: group members discriminate both to obtain

more resources for their own group and to gain a more positive social identity (Hewstone et al., 2002; Turner & Bourhis, 1996).

When it came time to distribute a hypothetical start-up capital for a future study, results showed that group members regardless of their current wealth or power ascription discriminated by allocating more money to the ingroup (57%) than to the outgroup (43%). Though group members could have opted for parity (50%-50%), they preferred to begin a future study as members of the advantaged rich group than as members of a poor group. For poor group members, this ingroup favoritism improved their wealth share in the study from only 20% in the initial wealth ascription to 57% of the wealth for a future study. In contrast, both ingroup favoritism and parity concerns were likely at play for rich group members whose chosen 57% wealth share was less advantageous than their initial 80% wealth ascription in the intergroup stratification.

Overall, our results attest to the prevalence of ingroup favoritism responses, whether group members were allocating their own personal amount of Monopoly money as in the current study or that of the experimenter as in previous MGP studies. Note that results were obtained in a wealth and power intergroup structure designed to be stable and arbitrary. Future studies should explore discrimination in wealth and power intergroup structures that are ideologically legitimate/illegitimate and structurally stable/unstable.

Another goal of this study was to pit competing explanations of discrimination in the MGP based on the behavioral interaction model (BIM), self-interest, and social identity theory (SIT). Based on the '*homo economicus*' self-interest hypothesis, participants should have used the second money allocation task as a golden opportunity to give *all* the leftover money to themselves (Gaertner & Insko, 2000). That they did not, attest to the limits of the self-interest hypothesis as an explanation of discriminatory behavior in the MGP. According to the BIM interdependence analysis (Rabbie et al., 1989), the self vs ingroup/outgroup allocation task could be seen as extinguishing the reciprocity expectation between the self and ingroup members given that participants were free to give *all* the money to themselves with no interdependence on either ingroup or outgroup others. Based on the BIM, even after partially satiating self-interest, autonomous participants should allocate an equal amount of

leftover money to outgroup as to ingroup members (parity). Our results fail to support the BIM account of discriminatory behavior in the MGP. When distributing the leftover money between the self, ingroup and outgroup members, results showed that group members allocated more than 50% of the money to themselves while also giving more money to ingroup than outgroup others, thus supporting the social identity enhancement premise of SIT. After satiating their self-interest, participants still needed to positively differentiate their own group from the outgroup through discrimination, and this, regardless of their position in the wealth and power structure. The lack of support for the BIM interdependence hypothesis obtained in this money allocation experiment corroborates those obtained in other MGP studies testing the BIM using positively and negatively autonomous group members (Perreault & Bourhis, 1998; Turner & Bourhis, 1996).

This study contributes in two ways to our understanding of discriminatory behaviors within stable and arbitrarily stratified intergroup relations. First, when group members allocate their personal money to ingroup and outgroup members, wealth differentials have more impact on discriminatory behaviors than power differentials. Second, group members discriminate in the MGP even when their monetary self-interest has been satiated, a line of results further supporting a fundamental premise of Social Identity Theory (Tajfel & Turner, 1986).

#### Funding

This research was supported by the Canadian Social Sciences and Humanities Research Council to the second author [SSHRC grant number 0410.2004.1698].

## References

- Amiot, C., & Bourhis, R. Y. (2005a). Discrimination between dominant and subordinate groups: The positive-negative asymmetry effect and normative processes. *British Journal of Social Psychology, 44*, 289-308.
- Amiot, C. & Bourhis, R. Y. (2005b). Ideological beliefs as determinants of discrimination in positive and negative outcome distributions. *European Journal of Social Psychology, 35*, 581-598.
- Berdahl, J. L. & Martorana, P. (2006). Effects of power on emotion and expression during a controversial group discussion. *European Journal of Social Psychology, 36*, 497-509.
- Bourhis, R. Y. (1994). Power, gender, and intergroup discrimination: Some minimal group experiments. In M. Zanna & J. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario symposium, (pp. 171-208)*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bourhis, R. Y., & Gagnon, A. (2001). Social orientations in the minimal group paradigm. In R. Brown, & S. Gaertner (Eds.), *Intergroup processes: Blackwell handbook in social psychology, 4*, 89-111. Oxford: Blackwell.
- Bourhis, R. Y., Sachdev, I., & Gagnon, A. (1994). Conducting intergroup research with the Tajfel matrices: Some methodological notes. In M. Zanna & J. Olson (Eds.), *The Ontario symposium: The psychology of prejudice, (pp. 209-232)*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brauer, M. & Bourhis, R. Y. (2006). Social Power. *European Journal of Social Psychology, 36*, 601-616.
- Cannadine, D. (1990). *The Decline and Fall of the British Aristocracy*. New Haven: Yale University Press.
- Diehl, M. (1990). The minimal group paradigm: Theoretical explanations and empirical findings. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology (Vol. 1)*. Chichester, UK: Wiley.
- Esses, V. M., Dovidio, J. F., Jackson, L. M., & Armstrong, T. L. (2001). The immigration dilemma: The role of perceived group competition, ethnic prejudice, and national identity. *Journal of Social Issues, 57*, 389-412.
- Furnham, A. & Argyle, M. (1998). *The Psychology of Money*. London: Routledge.

- Gaertner, L. & Insko, C. A. (2000). Intergroup discrimination in the minimal group paradigm: Categorization, reciprocation, or fear? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 77-94.
- Gagnon, A., & Bourhis, R. Y. (1996). Discrimination in the minimal group paradigm: Social identity or self-interest? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1289-1301.
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 453-466.
- Galinsky, A.D., Magee, J., Gruenfeld, D.H., Whitson, J.A. (2008). Power reduces the Press of the situation: Implications for Creativity, Conformity, and Dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 1450-1465.
- Gruenfeld, D.H., Inesi, M.E., Magee, J.C. & Galinsky, A.D. (2008). Power and the Objectivation of Social Targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 111-127.
- Hewstone, M., Rubin, M., & Willis, H. (2002). Intergroup bias. *Annual Review of Psychology*, 53, 575-604.
- Hogg, M. A., & Abrams, D. (1988). Social Identification: A Social Psychology of Intergroup Relations and Group Processes. New York: Routledge.
- Jost, J. T., Burgess, D., & Mosso, C. (2001) (Eds.) Conflicts of legitimation among Self, Group, and System: The Integrative Potential of System Justification Theory. In J.T. Jost and B. Major (Eds.). *The Psychology of Legitimacy: Emerging Perspectives on Ideology, Justice, and Intergroup Relations* (pp. 363-388). Cambridge: Cambridge University Press.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265-284.
- Lipset, S. M., & Bendix, R. (1959). *Social Mobility in Industrial Society*. Berkeley: University of California Press.
- Marx, K. (1867/1967). *Capital*. New York: International Publishers.
- McCoy, S. K. & Major, B. (2007). Priming meritocracy and the psychological justification of inequality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 341-351.
- Perreault, S., & Bourhis, R. Y. (1998). Social identification, interdependence and discrimination. *Group Processes and Intergroup Relations*, 1, 49-66.



- Rabbie, J. M., Schot, J. C., & Visser, L. (1989). Social identity theory: A conceptual and empirical critique from the perspective of a behavioural interaction model. *European Journal of Social Psychology*, 19, 171-202.
- Ratner, R. K. & Miller, D. T. (2001). The norm of self-interest and its effects on social action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 5-16.
- Rubin, M., & Hewstone, M. (1998). Social identity theory's self-esteem hypothesis: A review and some suggestions for clarification. *Personality and Social Psychology Review*, 1, 40-62.
- Sabine, B.E.V. (1966). *A History of Income Tax*. London: Allen & Unwin.
- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1985). Social categorization and power differentials in group relations. *European Journal of Social Psychology*, 15, 415-434.
- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1987) Status differentials and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 17, 277-293.
- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1991). Power and status differentials in minority/majority group relations, *European Journal of Social Psychology*, 21, 1-24.
- Spilerman, S. (2000). Wealth and stratification processes. *Annual Review of Sociology*, 26.
- Tajfel, H., Billig, M. G, Bundy, R. P. & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel, & W. G. Austin (Eds.), *The psychology of intergroup relations*, (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Turner, J. C., & Bourhis, R.Y. (1996). Social identity, interdependence and the social group: A reply to Rabbie et al. In W. P. Robinson (Ed.), *Social groups and identities: Developing the legacy of Henri Tajfel*, (pp. 25-63). Oxford, UK: Butterworth/Heinemann.
- Tyler, T. R. (2001). Social justice. In R. Brown and S. Gaertner (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology. Volume 4: Intergroup processes* (pp. 344-366). London: Blackwell.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). *Science*, 314, 1154-1156.
- Webber, C. & Wildavsky, A. (1986). *A history of Taxation and Expenditure in the Western World*. New York: Simon and Schuster.

Tables 1 and 2

Table 1

*Manipulation Check and Quality of Ingroup Identification Measured Before the First Allocation Task*

	Group member wealth						
	Rich (\$10 000)			Poor (\$2 500)			
	Dominant (70%)		Subordinate (30%)	Dominant (70%)		Subordinate (30%)	
	Group member power						
	Dominant (70%)		Subordinate (30%)	Dominant (70%)		Subordinate (30%)	
Wealth and power of the outgroup target							
	Rich/ Subordinate (\$10 000/30%) <i>n</i> = 31	Poor/ Subordinate (\$2 500/30%) <i>n</i> = 31	Rich/ Dominant (\$10 000/70%) <i>n</i> = 28	Poor/ Dominant (\$2 500/70%) <i>n</i> = 31	Subordinate (\$10 000/30%) <i>n</i> = 34	Rich/ Dominant (\$10 000/70%) <i>n</i> = 27	Poor Subordinate (\$2 500/70%) <i>n</i> = 27
Manipulation check							
Feeling rich as owngroup member	3.65	3.84	2.68	3.87	2.26	1.48	2.11
Feeling in control as owngroup member	3.90	4.00	2.07	2.35	3.26	1.67	1.85
Quality of ingroup identification <sup>1</sup>	3.80	3.77	2.47	3.35	2.89	2.21	2.53

*Note:* Judgments were made on 5-point scales (1 = not at all; 3 moderately; 5 very much).

1. Quality of ingroup identification: like, at ease, happy, and satisfy.

Table 2

*Mean Pull Scores of Parity and Discrimination on Tajfel Matrices, Total and Percentage of Leftover Money, and Percentage of Money for a Future Study*

	Group member wealth									
	Rich (\$10 000)				Poor (\$2 500)					
	Dominant (70%)		Subordinate (30%)		Dominant (70%)		Subordinate (30%)			
	Group member power									
	Wealth and power of the outgroup target		Rich/ Subordinate (\$10 000/30%)		Poor Subordinate (\$2 500/30%)		Rich Dominant (\$10 000/70%)		Poor Dominant (\$2 500/70%)	
	Rich/ Subordinate (\$10 000/30%) n = 31	Poor/ Subordinate (\$2 500/30%) n = 31	Rich/ Dominant (\$10 000/70%) n = 28	Poor/ Dominant (\$2 500/70%) n = 31	Subordinate (\$10 000/30%) n = 34	Poor (\$2 500/30%) n = 34	Dominant (\$10 000/70%) n = 27	Poor (\$2 500/70%) n = 27		
1 <sup>st</sup> allocation task: Tajfel's matrices pull scores										
P on FAV	3.13***	3.23***	2.57***	2.81***	2.79***	2.88***	2.15***	2.56***		
FAV on P	0.94*	0.45	1.86**	1.19*	2.74***	2.00***	3.04***	2.26***		
FAV on MJP	1.48***	0.68	2.21***	0.81	1.68***	1.53***	2.33***	1.30*		
MD on MJP+MJP	1.10*	0.42	1.68***	0.84*	1.71***	1.18*	1.22*	1.19*		
Discrimination index <sup>1</sup>	1.17**	0.52	1.92***	0.95*	2.04***	1.57**	2.20***	1.58**		
MJP+MJP on MD	-0.23	-0.16	-0.75	-0.90*	-0.82*	-1.15**	-0.78	-0.96*		
MJP on FAV	0.13	-0.10	0.00	-0.42	-0.85*	-0.12	-0.63	-0.37		
2 <sup>nd</sup> allocation task: Total and percentage of leftover money										
To self	\$4577 (55%)	\$4793 (58%)	\$4411 (53%)	\$3630 (44%)	\$534 (58%)	\$522 (57%)	\$599 (62%)	\$466 (49%)		
To ingroup	\$2063 (25%)	\$1675 (21%)	\$2320 (28%)	\$2466 (31%)	\$223 (26%)	\$221 (26%)	\$240 (26%)	\$295 (31%)		
To outgroup	\$1664 (20%)	\$1710 (22%)	\$1597 (19%)	\$2121 (26%)	\$134 (16%)	\$154 (18%)	\$101 (12%)	\$183 (20%)		
3 <sup>rd</sup> allocation task: Percentage of money for a future study										
To ingroup	55%	60%	56%	60%	59%	56%	52%	53%		
To outgroup	45%	40%	44%	40%	41%	44%	48%	47%		

*Note:* Pull scores ranged from -6 to +6. Within treatment condition: \* =  $p < .05$ , \*\* =  $p < .01$ , \*\*\* =  $p < .001$ .

1. Discrimination index scores: FAV on P, FAV on MJP, MD on MJP+MJP

CHAPITRE IV  
DISCUSSION GÉNÉRALE

Le quatrième et dernier chapitre se divise en trois parties. La première partie portera sur les implications théoriques découlant des trois études réalisées dans le cadre de la thèse. Ensuite, les limites méthodologiques de ces études seront discutées. Enfin, différentes suggestions de recherches futures seront présentées.

#### 4.1 Implications théoriques

Premièrement, l'allocation d'argent à l'aide des matrices de Tajfel a démontré que la richesse est une variable socio-structurelle ayant une forte influence sur les comportements paritaires et discriminatoires, et cela, au même titre que le pouvoir et le statut. En outre, les résultats provenant des matrices de Tajfel ont aussi démontré que les comportements paritaires et discriminatoires de groupes riches et pauvres sont profondément modulés par l'origine de la richesse et de la pauvreté des deux groupes. Ainsi, les résultats de l'article 1 suggèrent que des stratifications riche/pauvre basées sur le hasard, le mérite collectif et le mérite individuel conduisent à des comportements intergroupes qui leur sont propres.

Deuxièmement, les résultats du second article ont aussi démontré que dans une structure intergroupe stratifiée à la fois sur le pouvoir et la richesse, la richesse a un impact important sur les comportements discriminatoires tandis que le pouvoir n'a aucun effet. Ce résultat se démarque des résultats antérieurs obtenus dans le cadre du PGM qui ont suggéré que le pouvoir influence profondément les comportements discriminatoires (Sachdev & Bourhis, 1985, 1991), même au-delà du statut et de la taille des groupes. Cette ambiguïté quant au rôle du pouvoir sur les comportements discriminatoires s'ajoute aux résultats obtenus par Hornsey, Spears, Cremer et Hogg (2003) qui démontrent que dans le cadre de groupes réels, le pouvoir ne semble pas augmenter ni réduire la discrimination. Bien que plusieurs études devront continuer à explorer les limites de l'influence du pouvoir sur les comportements intergroupes, les résultats de la seconde étude de la thèse suggèrent que les inégalités de richesse ont beaucoup plus d'influence sur les comportements intergroupes que les inégalités de pouvoir, à tout le moins lorsque c'est de l'argent qui est l'objet des tâches d'allocation.

Troisièmement, les allocations d'argent réalisées grâce aux matrices de Tajfel dans l'article 2 ont permis d'apporter des évidences empiriques démontrant l'influence simultanée

du besoin pour une identité sociale positive (TIS) ainsi que de l'intérêt collectif (TCR) sur la discrimination. La TIS propose que la discrimination soit une façon d'acquiescer et de maintenir une identité sociale positive. Plusieurs études réalisées dans le cadre du PGM ont démontré que favoriser l'endogroupe par rapport à l'exogroupe dans la distribution d'une ressource valorisée contribue directement et positivement à la qualité de l'identification endogroupe (Gagnon & Bourhis, 1996; Perreault & Bourhis, 1998; Sachdev & Bourhis, 1984, 1987, 1991). Les résultats de l'article 2 ont démontré que plus les participants discriminaient, plus ils avaient une identité sociale positive. Ces résultats suggèrent que la compétition pour une identité sociale positive est une motivation affectant les comportements paritaires et discriminatoires de groupes riches et pauvres. Les résultats de l'article 2 ont fourni des évidences que la compétition pour une ressource limitée était aussi l'un des moteurs de la discrimination entre groupes riches et pauvres. Ainsi, les résultats de l'article 2 ont permis de démontrer que plus les participants discriminaient, plus ils se sentaient riches. Par conséquent, la présente étude a démontré que les processus identifiés par la TCR sont en jeu en parallèle avec ceux décrits par la TIS lorsque de l'argent est distribué entre des récipiendaires riches et pauvres. Ces résultats supportent l'affirmation faite par Tajfel et Turner (1986) selon laquelle la TIS ne doit pas être comprise comme étant une théorie alternative à la TCR, mais comme une théorie complémentaire.

Quatrièmement, les résultats de l'article 1 ont apporté des évidences empiriques suggérant que l'équité influence les comportements intergroupes. En fait, Adams (1965) lui-même avait émis l'hypothèse que ce genre de processus est en jeu entre les groupes. Cette hypothèse a été reprise entre autres par Tyler (2000, 2001) ainsi que Tyler et ses collègues (1997). Cependant, Caddick (1980) et Tajfel (1982; 1984) avaient mis en doute quant à eux la possibilité d'appliquer directement l'équité aux relations intergroupes. Selon eux, les processus psychologiques en jeu au niveau individuel ne sont pas nécessairement les mêmes que ceux présents au niveau intergroupe. Cette préoccupation pour le transfert des processus de l'équité du niveau interpersonnel au niveau intergroupe était entre autres basée sur le fait que le résultat traditionnel du paradigme des groupes minimaux est incohérent avec la théorie de l'équité. Ainsi, dans le PGM traditionnel, les participants allouent plus de ressources à l'endogroupe qu'à l'exogroupe, bien qu'aucun groupe ne mérite d'être plus riche que l'autre.

Les résultats obtenus grâce aux deux études du premier article de cette thèse suggèrent que l'équité influence bel et bien les comportements intergroupes d'allocation d'argent entre groupes riches et pauvres. D'abord, dans la première étude, les participants ont jugé la stratification riche/pauvre comme étant plus légitime dans la condition de mérite collectif que dans la condition de hasard. En accord avec ce résultat, les pauvres ont moins discriminé avec les matrices de Tajfel dans la condition de mérite collectif que dans la condition de hasard. Les riches ont quant à eux fait du biais proexogroupe dans la condition de hasard et uniquement de la parité dans la condition de mérite collectif. Ce comportement de restauration est une évidence d'autant plus probante témoignant de l'influence de l'équité que celui-ci va à l'encontre de leur besoin pour une identité sociale positive et à l'encontre de leur intérêt collectif. Enfin, les résultats de l'étude 2 de l'article 1 témoignent eux aussi de l'influence de l'équité sur les comportements intergroupes. Plus les riches ont jugé la stratification et la procédure comme étant juste, plus ils ont discriminé envers les pauvres. À l'inverse, plus les pauvres ont jugé la procédure comme étant juste, et moins ils ont discriminé envers les riches.

À la lumière de cette interprétation, il est aussi possible de proposer une explication à l'incohérence apparente entre la théorie de l'équité et le résultat traditionnel du MGP. La présence combinée d'une forte tendance vers la parité et d'un biais proendogroupe dans le PGM traditionnel représente un compromis entre l'équité et le besoin d'une identité sociale positive. Cette interprétation reprend d'une certaine façon l'hypothèse originelle de Tajfel et ses collègues (1971) qui proposaient que le comportement des participants dans le PGM représentait une forme de compromis entre des pressions de justice et d'autres « forces ».

Cinquièmement, les trois études qui ont composé cette thèse ont aussi démontré qu'il est informatif d'étudier la discrimination à l'aide de différentes tâches d'allocation. Dans le cadre de cette thèse, en plus de l'allocation d'argent à des membres anonymes de l'endogroupe et de l'exogroupe réalisée à l'aide des matrices de Tajfel, deux nouvelles tâches d'allocation ont été ajoutées : une allocation libre d'argent opposant l'intérêt personnel avec l'intérêt de l'endogroupe et de l'exogroupe et l'allocation d'un capital de départ pour une étude future. Les résultats de chacune de ces allocations ont mené à des implications qui leur sont propres. Ces implications seront maintenant discutées.



Sixièmement, la seconde tâche d'allocation d'argent a permis lors de ces études de confronter deux explications alternatives de la discrimination dans le PGM. Selon la TIS, les participants discriminent afin d'avoir une identité sociale plus positive. Selon le MIC, le sentiment de dépendre des allocations des membres de l'endogroupe et de l'exogroupe pour satisfaire leur intérêt personnel fait naître chez les participants un sentiment d'attente envers les membres de l'endogroupe. Sachant que les participants ne peuvent en aucun temps s'allouer une quantité d'argent à eux-mêmes, allouer une plus grande quantité d'argent aux membres de l'endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe serait selon cette approche la meilleure façon de satisfaire leur propre intérêt personnel, sachant qu'ils s'attendent à ce que les membres de leur endogroupe fassent de même (Gaertner & Insko, 2000). Les résultats des trois études sont sans équivoque. Bien que les participants aient alloué une forte quantité d'argent à eux-mêmes (plus de 50%), ils ont continué à discriminer en donnant plus d'argent aux membres de leur endogroupe qu'aux membres de l'exogroupe. Ce résultat s'ajoute à ceux déjà obtenus par Gagnon et Bourhis (1996) et Perreault et Bourhis (1998) démontrant que la discrimination dans le PGM n'est pas une question d'intérêt personnel, mais bien une question d'identité sociale (Turner & Bourhis, 1996).

Finalement, contrairement à l'allocation d'argent réalisée avec les matrices de Tajfel ainsi que l'allocation d'argent opposant l'intérêt personnel et l'intérêt de l'endogroupe et de l'exogroupe, l'allocation d'un capital de départ pour une étude future offrait aux participants l'opportunité de redéfinir la structure même de la relation intergroupe. Les résultats provenant de cette tâche d'allocation révèlent plusieurs divergences avec les deux tâches d'allocation précédentes. Ainsi, contrairement aux résultats obtenus avec les matrices de Tajfel, dans le cadre de l'article 1, les riches n'ont aucunement été affectés par les causes de la stratification riche/pauvre. En fait, ils ont répliqué la stratification riche/pauvre dans les conditions de hasard, de mérite collectif et de mérite individuel. Les pauvres ont quant à eux préféré diviser l'argent également entre leur groupe et l'exogroupe dans les conditions de hasard et de mérite collectif. Dans la condition de mérite individuel, ils ont cependant préféré répliquer la stratification riche/pauvre qui les défavorisait. Enfin, les résultats de l'article 2 suggèrent que peu importe leur position dans la structure sociale, lorsque les groupes sont stratifiés à la fois sur le pouvoir et la richesse, les riches et les pauvres, qu'ils soient

dominants ou subordonnées, ont systématiquement préféré avoir plus d'argent que l'exogroupe pour une étude future.

#### 4.2 Limites des études

Cette thèse présente quelques limites. D'abord, les études ont été réalisées uniquement dans le cadre du PGM. Jusqu'ici, ce cadre de recherche s'est avéré très utile pour isoler l'influence de variables socio-structurelles sur les comportements intergroupes. Cependant, tel que souligné par Hornsey et ses collègues (2003) ainsi que par Spears, Jetten et Doosje (2001), ce cadre expérimental présente certaines limites et les résultats obtenus doivent être répliqués dans des contextes intergroupes sur le terrain. Une deuxième limite importante porte sur l'échantillon composant les trois études. Dans chacun des cas, les échantillons étaient composés uniquement d'étudiants de niveau collégial. Les résultats de ces études devront être répliqués avec des échantillons plus diversifiés incluant des groupes socio-économiquement riches et pauvres. Enfin, une troisième limite porte sur l'utilisation d'argent de Monopoly. Bien que les participants aient présenté une attitude positive envers l'argent de Monopoly, il serait pertinent de répliquer ces études avec de l'argent réel.

#### 4.3 Recherches futures

À la lumière des implications et des limites de cette thèse, quelques suggestions de recherches futures sont maintenant discutées. D'abord, les résultats du second article ont suggéré que le pouvoir ne semble pas influencer les comportements d'allocation d'*argent* entre groupes riches et pauvres. Des études PGM futures devront étudier les comportements d'allocation de *pouvoir* entre groupes stratifiés sur la base du pouvoir et de la richesse (Bourhis, 1994). Des études PGM devront aussi étudier les comportements d'allocation de ressources entre des groupes stratifiés à la fois sur la richesse et le statut. Enfin, toujours dans le cadre du PGM, des études futures devront chercher à explorer le rôle de l'orientation à la dominance sociale (Sidanius & Pratto, 1991) sur les comportements discriminatoires.

Plusieurs études de terrain de nature corrélationnelle devront aussi chercher à généraliser les conclusions des études de cette thèse aux groupes sociaux stratifiant les sociétés modernes. En particulier, la première étude du premier article a démontré que dans

une situation où la stratification riche/pauvre était basée sur le hasard, les riches ont fait preuve de noblesse oblige envers les pauvres. Des recherches futures devront explorer le lien entre la quantité d'argent que des gens donnent à des exogroupes défavorisés et leurs perceptions qu'ils ont des causes de la richesse et de la pauvreté de ces récipiendaires. En outre, des études de même nature devront aussi vérifier si les perceptions de mérite individuel vs mérite collectif affectent bel et bien différemment les comportements de membres de groupes riches et réels.

Enfin, des études devront aussi vérifier si les résultats de ces études peuvent être appliqués au milieu organisationnel. Les inégalités intergroupes sont très fréquentes dans les organisations. Par exemple, dans un hôpital, les médecins sont plus riches, ont plus de statut et de pouvoir que les infirmières et il est possible que les médecins aient le sentiment de collectivement mériter leurs privilèges. Dans toutes les organisations, des inégalités de richesse, de pouvoir et de statut existent aussi entre les gestionnaires et les employés. Il est même probable que les gestionnaires aient généralement le sentiment d'avoir individuellement mérité leur appartenance à la direction de leur entreprise. Les relations entre ces différents groupes sont régulièrement tendues et la communication y est très difficile. Par conséquent, des études futures devront étudier l'impact de ces inégalités intergroupes ainsi que de la perception des causes de ces inégalités sur les relations de travail, le climat ainsi que sur l'efficacité organisationnelle.

APPENDICE A  
CONSIGNES DE L'ÉTUDE 1 DE L'ARTICLE 1

## CONDITION CHANCE

Bonjour, je m'appelle Simon-Pierre Harvey. J'étudie en gestion à l'Université du Québec à Montréal. La recherche que je fais avec vous aujourd'hui fait partie de ma thèse de doctorat. Votre participation m'aide beaucoup, et je tiens à vous remercier d'avoir accepté de participer.

Le but de ma recherche est d'étudier comment on prend des décisions. Chaque jour, on doit prendre toutes sortes de décisions : décisions pour le programme d'étude, avec qui se lier d'amitié, comment dépenser son argent. La prise de décisions est donc une partie importante de notre vie.

Ma recherche porte sur un type particulier de prise de décisions : la répartition et la distribution de ressources. Par exemple, on doit quotidiennement décider comment répartir son temps et son énergie entre le travail, les études et les loisirs. On prend aussi un grand nombre de décisions concernant ses dépenses d'argent. Et justement, l'étude d'aujourd'hui porte sur comment on prend des décisions concernant la distribution d'argent entre les membres de deux groupes.

Dans tous les cas que j'ai mentionné et dans bien d'autres, on doit souvent décider sans connaître toute l'information pertinente. L'étude d'aujourd'hui traite de cette capacité de prendre des décisions avec un minimum d'information.

Avant de commencer, je dois vous indiquer quelques règles à suivre nécessaire pour le bon déroulement de l'étude. D'abord, je vous demanderais de garder le silence en tout temps. Ensuite, je vous demanderais d'écouter attentivement, même si ce que je vous dis peut vous paraître à certain moment répétitif. Vous comprendrez que je dois m'assurer que tout le monde a bien compris les instructions. Enfin, si vous avez une question, S.V.P. attendez la fin des explications, levez votre main, et je vais venir vous répondre de façon individuelle.

Je vais maintenant diviser la classe en deux groupes que je vais appeler le groupe K et le groupe W. Mon assistant et moi allons venir vous voir à votre bureau et vous allez tirer à pile ou face, pour déterminer à quel groupe vous allez appartenir. C'est donc le hasard qui va déterminer si vous allez être membre du groupe K ou du groupe W.

Nous allons aussi vous donner un code d'identification personnel. SVP, je vous demanderais de garder ce code secret ainsi que le groupe auquel vous allez appartenir car personne d'autre que vous ne doit connaître ces informations pour le bon fonctionnement de l'étude.

Alors, nous allons maintenant commencer l'étude. Nous allons venir à votre bureau, vous allez chacun à votre tour tirer à pile ou face, et on vous remettra une enveloppe contenant des questionnaires. Je vous demanderais de ne pas l'ouvrir immédiatement.

*Les participants tirent à pile ou face. L'expérimentateur pointe le code personnel et le groupe en s'assurant que chaque sujet a bien lu ces informations.*

Maintenant que vous êtes assignés au groupe K ou au groupe W, on va étudier vos prises de décisions en fonction de la richesse des deux groupes. Dans un premier temps, on va tirer à pile ou face pour déterminer si les deux groupes seront de richesse égale ou inégale.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes :*

Pile : Richesse égale
Face : Richesse inégale

Si ça tombe sur Pile, les deux groupes auront une richesse égale. Chacun des membres du groupe K et du groupe W débutera l'expérience avec 5 000\$.

Si ça tombe sur Face, les membres d'un groupe auront plus de richesse que ceux de l'autre groupe. Un groupe aura 10 000\$ par membre et l'autre groupe aura 2 500\$ par membre.

*L'expérimentateur tire la pièce.*

Face ! Donc la richesse sera distribuée inégalement.

Je vais tirer encore une fois à pile ou face pour déterminer quel groupe, K ou W, sera celui dont les membres auront 10 000\$ et lequel sera celui dont chacun des membres auront 2 500\$.

Pile :	Groupe K = 10 000\$
	Groupe W = 2 500\$
Face :	Groupe K = 2 500\$
	Groupe W = 10 000\$

*L'expérimentateur tire la pièce.*

Pile !

Donc, les membres du groupe K vont recevoir 10 000\$ chacun parce qu'ils appartiennent au groupe K. Les membres du groupe W vont recevoir 2 500\$ chacun parce qu'ils appartiennent au groupe W.

Donc, chacun des membres du groupe K va commencer l'étude avec 10 000\$. Tandis que chacun des membres du groupe W va commencer l'étude avec seulement 2 500\$.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes.*

Groupe	Richesse
Groupe K	10 000 \$
Groupe W	2 500 \$

Nous aimerions bien sûr vous donner à tous de vrais billets d'argent pour les montants de \$10 000 et 2 500\$. Malheureusement, puisque notre budget de recherche est limité financièrement, nous avons dû penser à une autre façon de procéder. Donc, nous avons pensé à d'autres types d'expériences financières que vous avez eus dans votre vie. On s'est arrêté sur le jeu de Monopoly. Donc, les montants de \$10,000 ou \$2,500 vous seront remis en billets de banque du jeu Monopoly.

Je vous rappelle que chaque membre du groupe K doit avoir reçu exactement \$10,000, tandis que chaque membre du groupe W doit avoir obtenu exactement \$2,500. L'argent que vous allez recevoir est le montant en banque que vous avez pour démarrer l'étude sur les prises de décisions.

Maintenant, comptez votre argent pour s'assurer que votre montant est exact. S'il y a un problème quant au montant que vous avez reçu, levez votre main et mon assistant va passer rectifier la situation.

Maintenant, nous aimerions connaître vos sentiments concernant votre appartenance au groupe K ou W. Alors, vous pouvez maintenant compléter le livret numéro 1 qui traite de cette question. Lorsque vous aurez terminé, attendez mes explications avant de commencer le livret 2.

Nous pouvons maintenant procéder à la tâche principale qui est de prendre vos décisions sur la distribution d'une partie de votre argent en banque aux membres du groupe K et du groupe W.

Chacune des pages du livret 2 présente une matrice qui sert à la distribution de votre argent à deux personnes, une du groupe K et une du groupe W. Une matrice, c'est un ensemble de 7 cases contenant deux nombres. La rangée du haut présente l'argent à donner à une personne du groupe K. La rangée du bas présente l'argent à donner à une personne du groupe W. Après avoir examiné chaque case de la matrice, choisissez une seule case qui représente votre décision quant au montant que vous voulez donner au membre du groupe K et au membre du groupe W.

Supposons que vous ayez à décider à partir de la matrice présentée ici. Dans notre exemple, la personne avec le numéro d'identification 21 est membre du groupe K, et celle avec le numéro 43 est membre du groupe W. Il s'agit de distribuer de l'argent au membre 21 du groupe K et au membre 43 du groupe W. Examinez attentivement les nombres dans les cases. Plusieurs choix sont possibles.

Supposons que vous décidiez de choisir la deuxième case à gauche de la matrice : la case 130 / 90. Cela voudrait dire que vous avez décidé de donner 130 dollars au membre du groupe K et 90 dollars au membre du groupe W. Vous pourriez plutôt choisir la case 170 / 170. Vous auriez donc décidé de donner au membre du groupe K et au membre du groupe W 170 dollars chacun. Ou encore, vous pourriez décider de choisir la case 210 / 250, ce qui signifierait que vous décidez de donner 210 dollars au membre du groupe K, et 250 dollars au membre du groupe W.

Mais, faites attention. Vous ne pouvez pas choisir des nombres contenus dans des cases différentes d'une même matrice. Par exemple, vous n'avez pas le droit de donner 150 dollars au membre du groupe K et 210 dollars au membre du groupe W. Si vous décidez de donner 150 dollars au membre du groupe K, cela implique que vous avez aussi décidé de donner 130 dollars au membre du groupe W.

Sur vos matrices, les numéros des membres seront ceux d'autres personnes dans la classe, et de page en page, ce ne seront jamais les mêmes. Chaque page contient une matrice différente, avec des combinaisons différentes d'argent dans les cases. Assurez-vous donc d'avoir bien évalué tous les choix possibles sur chacune des matrices avant de prendre une décision.

Suite à votre décision, encerclez la case que vous avez choisie, et inscrivez les deux montants représentant votre choix en dollars dans les espaces prévus au bas de chaque matrice. Ensuite, à partir de votre propre banque d'argent, retirez les montants que vous avez décidé de donner. Ensuite, insérez chacun de ces montants dans la bonne enveloppe, soit le montant pour le membre du groupe K dans l'enveloppe du groupe K, et pareillement pour le groupe W. Ensuite, passez à la matrice suivante et suivez la même procédure en vous assurant de remettre le montant d'argent exact dans chacune des enveloppes du groupe K et du groupe W.

Lorsque vous aurez terminé toutes vos décisions, scellez les deux enveloppes. Maintenant, vous pouvez commencer à prendre vos décisions à l'aide du livret 2.

Lorsque vous aurez terminé, nous aimerions connaître vos sentiments concernant cette deuxième phase de l'étude. Alors quand vous aurez complété le livret 2, vous pouvez répondre aux questions du livret 3.

Pour terminer, avec le montant qu'il vous reste, je vous demanderais de distribuer l'argent dans les trois enveloppes qu'on vient de vous donner dans les proportions qui vous plaisent : Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant d'argent que vous voulez garder pour vous même. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant que vous voulez donner aux membres de votre propre groupe. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant que vous voulez donner aux membres de l'autre groupe. Sur chacune de ces enveloppes, indiquez le montant que vous y avez inséré et scellez chacune des enveloppes.

Lorsque vous aurez terminé cette dernière tâche de distribution, vous pourrez compléter le livret 4.

Une fois le tout terminé, je vous demanderais de tout remettre dans la grande enveloppe. Enfin, vous n'aurez qu'à me faire signe, et je viendrai ramasser le tout.



## CONDITION MÉRITE COLLECTIF

Bonjour, je m'appelle Simon-Pierre Harvey. J'étudie en gestion à l'Université du Québec à Montréal. La recherche que je fais avec vous aujourd'hui fait partie de ma thèse de doctorat. Votre participation m'aide beaucoup, et je tiens à vous remercier d'avoir accepté de participer.

Le but de ma recherche est d'étudier comment on prend des décisions. Chaque jour, on doit prendre toutes sortes de décisions : décisions pour le programme d'étude, avec qui se lier d'amitié, comment dépenser son argent. La prise de décisions est donc une partie importante de notre vie.

Ma recherche porte sur un type particulier de prise de décisions : la répartition et la distribution de ressources. Par exemple, on doit quotidiennement décider comment répartir son temps et son énergie entre le travail, les études et les loisirs. On prend aussi un grand nombre de décisions concernant ses dépenses d'argent. Et justement, l'étude d'aujourd'hui porte sur comment on prend des décisions concernant la distribution d'argent entre les membres de deux groupes.

Dans tous les cas que j'ai mentionné et dans bien d'autres, on doit souvent décider sans connaître toute l'information pertinente. L'étude d'aujourd'hui traite de cette capacité de prendre des décisions avec un minimum d'information.

Avant de commencer, je dois vous indiquer quelques règles à suivre nécessaire pour le bon déroulement de l'étude. D'abord, je vous demanderais de garder le silence en tout temps. Ensuite, je vous demanderais d'écouter attentivement, même si ce que je vous dis peut vous paraître à certain moment répétitif. Vous comprendrez que je dois m'assurer que tout le monde a bien compris les instructions. Enfin, si vous avez une question, S.V.P. attendez la fin des explications, levez votre main, et je vais venir vous répondre de façon individuelle.

Je vais maintenant diviser la classe en deux groupes que je vais appeler le groupe K et le groupe W. Mon assistant et moi allons venir vous voir à votre bureau et vous allez tirer à pile ou face, pour déterminer à quel groupe vous allez appartenir. C'est donc le hasard qui va déterminer si vous allez être membre du groupe K ou du groupe W.

Nous allons aussi vous donner un code d'identification personnel. SVP, je vous demanderais de garder ce code secret ainsi que le groupe auquel vous allez appartenir car personne d'autre que vous ne doit connaître ces informations pour le bon fonctionnement de l'étude.

Alors, nous allons maintenant commencer l'étude. Nous allons venir à votre bureau, vous allez chacun à votre tour tirer à pile ou face, et on vous remettra une enveloppe contenant des questionnaires. Je vous demanderais de ne pas l'ouvrir immédiatement.

*Les participants tirent à pile ou face. L'expérimentateur pointe le code personnel et le groupe en s'assurant que chaque sujet a bien lu ces informations.*

Maintenant que vous êtes assignés au Groupe K ou au Groupe W, nous allons débiter par un court test d'habileté mathématique. Plusieurs études ont montré que les connaissances de base en mathématique peuvent aider à prendre des décisions et plus particulièrement quand il s'agit des décisions concernant la distribution d'argent.

Voici le test d'habileté en mathématique. Indiquez sur la page couverture votre numéro personnel et votre appartenance au groupe K ou W. Vous aurez 3 mins pour résoudre les items du test dans l'ordre indiqué. Vous n'aurez pas le temps de compléter tous les items mais faites de votre mieux pour en compléter le plus grand nombre possible.

Les 3 mins sont écoulées. Mon assistant va maintenant récupérer vos tests et nous allons immédiatement en faire la correction.

Nous avons l'ensemble des résultats obtenus pour le groupe K et W. Voici les résultats.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes :*

	Groupe K	Groupe W
Pourcentage d'items correct	34%	26%
Nombre d'item complétés	24	17

Donc, les membres des groupes K et W ont complété le test d'habileté de Mathématique de façon différente.

Les pourcentages de bonnes réponses pour le groupe K est 34% et celui du groupe W est de 26%. Le nombre moyen d'items complétés par les membres du groupe K est de 25 items et celui du groupe W est de 17 items.

Puisque les membres du groupe K ont complété plus d'item du test, il semblerait qu'ils ont fait plus d'effort pour bien accomplir la tâche que les membres du groupe W. De plus, les membres du groupe K ont obtenu un plus grand pourcentage d'items correct que les membres du groupe W, ce qui indique une plus grande habileté en mathématique.

Étant donné leur plus grand effort et leur meilleure performance, il est évident que les membres du groupe K méritent d'être le groupe riche. Étant donné leur performance moins soutenue, les membres du groupe W doivent être assignés au groupe pauvre.

Donc, chacun des membres du groupe K va commencer l'étude avec 10 000\$. Tandis que chacun des membres du groupe W va commencer l'étude avec seulement 2 500\$.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes :*

Groupe	Richesse
Groupe K	10 000 \$
Groupe W	2 500 \$

Nous aimerions bien sûr vous donner à tous de vrais billets d'argent pour les montants de \$10 000 et 2 500\$. Malheureusement, puisque notre budget de recherche est limité financièrement, nous avons dû penser à une autre façon de procéder. Donc, nous avons pensé à d'autres types d'expériences financières que vous avez eus dans votre vie. On s'est arrêté sur le jeu de Monopoly. Donc, les montants de \$10,000 ou \$2,500 vous seront remis en billets de banque du jeu Monopoly.

Je vous rappelle que chaque membre du groupe K doit avoir reçu exactement \$10,000, tandis que chaque membre du groupe W doit avoir obtenu exactement \$2,500. L'argent que vous allez recevoir est le montant en banque que vous avez pour démarrer l'étude sur les prises de décisions.

Maintenant, comptez votre argent pour s'assurer que votre montant est exact. S'il y a un problème quant au montant que vous avez reçu, levez votre main et mon assistant va passer rectifier la situation.

Maintenant, nous aimerions connaître vos sentiments concernant votre appartenance au groupe K ou W. Alors, vous pouvez maintenant compléter le livret numéro 1 qui traite de cette question. Lorsque vous aurez terminé, attendez mes explications avant de commencer le livret 2.

Nous pouvons maintenant procéder à la tâche principale qui est de prendre vos décisions sur la distribution d'une partie de votre argent en banque aux membres du groupe K et du groupe W.

Chacune des pages du livret 2 présente une matrice qui sert à la distribution de votre argent à deux personnes, une du groupe K et une du groupe W. Une matrice, c'est un ensemble de 7 cases contenant deux nombres. La rangée du haut présente l'argent à donner à une personne du groupe K. La rangée du bas présente l'argent à donner à une personne du groupe W. Après avoir examiné chaque case de la matrice, choisissez une seule case qui représente votre décision quant au montant que vous voulez donner au membre du groupe K et au membre du groupe W.

Supposons que vous ayez à décider à partir de la matrice présentée ici. Dans notre exemple, la personne avec le numéro d'identification 21 est membre du groupe K, et celle avec le numéro 43 est membre du groupe W. Il s'agit de distribuer de l'argent au membre 21 du groupe K et au membre 43 du groupe W. Examinez attentivement les nombres dans les cases. Plusieurs choix sont possibles.

Supposons que vous décidiez de choisir la deuxième case à gauche de la matrice : la case 130 / 90. Cela voudrait dire que vous avez décidé de donner 130 dollars au membre du groupe K et 90 dollars au membre du groupe W. Vous pourriez plutôt choisir la case 170 / 170. Vous auriez donc décidé de donner au membre du groupe K et au membre du groupe W 170 dollars chacun. Ou encore, vous pourriez décider de choisir la case 210 / 250, ce qui signifierait que

vous décidez de donner 210 dollars au membre du groupe K, et 250 dollars au membre du groupe W.

Mais, faites attention. Vous ne pouvez pas choisir des nombres contenus dans des cases différentes d'une même matrice. Par exemple, vous n'avez pas le droit de donner 150 dollars au membre du groupe K et 210 dollars au membre du groupe W. Si vous décidez de donner 150 dollars au membre du groupe K, cela implique que vous avez aussi décidé de donner 130 dollars au membre du groupe W.

Sur vos matrices, les numéros des membres seront ceux d'autres personnes dans la classe, et de page en page, ce ne seront jamais les mêmes. Chaque page contient une matrice différente, avec des combinaisons différentes d'argent dans les cases. Assurez-vous donc d'avoir bien évalué tous les choix possibles sur chacune des matrices avant de prendre une décision.

Suite à votre décision, encerclez la case que vous avez choisie, et inscrivez les deux montants représentant votre choix en dollars dans les espaces prévus au bas de chaque matrice. Ensuite, à partir de votre propre banque d'argent, retirez les montants que vous avez décidé de donner. Ensuite, insérez chacun de ces montants dans la bonne enveloppe, soit le montant pour le membre du groupe K dans l'enveloppe du groupe K, et pareillement pour le groupe W. Ensuite, passez à la matrice suivante et suivez la même procédure en vous assurant de remettre le montant d'argent exact dans chacune des enveloppes du groupe K et du groupe W.

Lorsque vous aurez terminé toutes vos décisions, scellez les deux enveloppes. Maintenant, vous pouvez commencer à prendre vos décisions à l'aide du livret 2.

Lorsque vous aurez terminé, nous aimerions connaître vos sentiments concernant cette deuxième phase de l'étude. Alors quand vous aurez complété le livret 2, vous pouvez répondre aux questions du livret 3.

Pour terminer, avec le montant qu'il vous reste, je vous demanderais de distribuer l'argent dans les trois enveloppes qu'on vient de vous donner dans les proportions qui vous plaisent : Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant d'argent que vous voulez garder pour vous-même. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant que vous voulez donner aux membres de votre propre groupe. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant que vous voulez donner aux membres de l'autre groupe. Sur chacune de ces enveloppes, indiquez le montant que vous y avez inséré et scellez chacune des enveloppes.

Lorsque vous aurez terminé cette dernière tâche de distribution, vous pourrez compléter le livret 4.

Une fois le tout terminé, je vous demanderais de tout remettre dans la grande enveloppe. Enfin, vous n'aurez qu'à me faire signe, et je viendrai ramasser le tout.

APPENDICE B  
QUESTIONNAIRE DE L'ÉTUDE 1 DE L'ARTICLE 1

## LIVRET NO. 1

## Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

Dans quel groupe es-tu? Groupe K : \_\_\_\_ Groupe W : \_\_\_\_

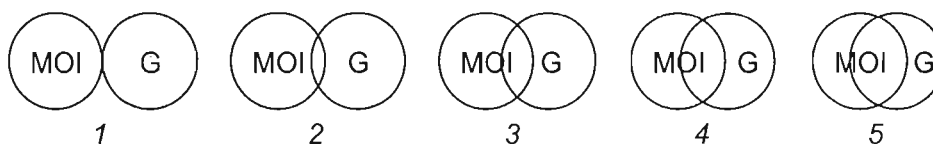
Quel montant d'argent possèdes-tu pour démarrer l'étude? \$ \_\_\_\_

Quel montant d'argent ont les membres de l'autre groupe pour démarrer l'étude? \$ \_\_\_\_

1. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

2. Encerle le chiffre qui représente le mieux la relation entre toi-même (MOI) et ton propre groupe (G).



3. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

4. Jusqu'à quel point aimes-tu être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

5. Jusqu'à quel point te sens-tu riche en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

6. Jusqu'à quel point te sens-tu à l'aise en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

7. Jusqu'à quel point te sens-tu pauvre en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

8. Jusqu'à quel point te sens-tu heureux/se d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

9. Jusqu'à quel point sens-tu que les deux groupes sont aussi riches l'un que l'autre?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

10. Jusqu'à quel point te sens-tu satisfait/e d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

11. Supposons que tu découvres qui fait partie de ton propre groupe et de l'autre groupe. Jusqu'à quel point penses-tu que tu aimerais les membres de:

a) Ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

b) L'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12. Maintenant, pense à la répartition d'argent qu'il y avait entre les membres du groupe K et du groupe W. Jusqu'à quel point as-tu ressenti que cette répartition d'argent entre ton groupe et l'autre groupe était :

a) Acceptable :

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

b) Injuste :

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

c) Légitime :

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

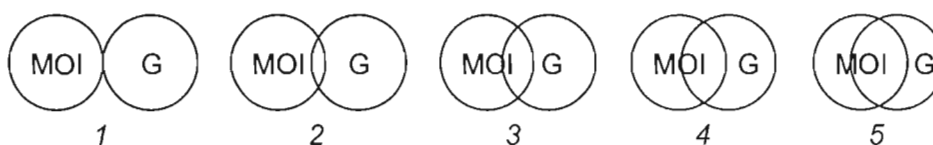
## LIVRET NO. 3

## Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

1. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

2. Encerle le chiffre qui représente le mieux la relation entre toi-même (MOI) et ton propre groupe (G).



3. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

4. Jusqu'à quel point aimes-tu être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

5. Jusqu'à quel point te sens-tu riche en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

6. Jusqu'à quel point te sens-tu à l'aise en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

7. Jusqu'à quel point te sens-tu pauvre en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

8. Jusqu'à quel point te sens-tu heureux/se d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

9. Jusqu'à quel point sens-tu que les deux groupes sont aussi riches l'un que l'autre?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup



10. Jusqu'à quel point te sens-tu satisfait/e d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

11. Supposons que tu découvres qui fait partie de ton propre groupe et de l'autre groupe. Jusqu'à quel point penses-tu que tu aimerais les membres de:

c) Ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

d) L'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

*Pour les deux questions suivantes, indique ta réponse à l'aide de l'échelle.*

Pas du tout	Un peu	Moyennement	Très	Énormément
1	2	3	4	5

12. En général, jusqu'à quel point considères-tu les membres de ton propre groupe comme étant :

a) Amicaux 1 2 3 4 5

b) Compétents 1 2 3 4 5

13. En général, jusqu'à quel point considères-tu les membres de l'autre groupe comme étant :

a) Amicaux 1 2 3 4 5

b) Compétents 1 2 3 4 5

14. Concernant tes distributions d'argent aux membres des groupes K et W...

a) Jusqu'à quel point as-tu distribué l'argent de manière égale entre les deux groupes?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

b) Jusqu'à quel point as-tu avantagé ton propre groupe dans la distribution de l'argent?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

c) Jusqu'à quel point as-tu avantagé l'autre groupe dans la distribution de l'argent?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- d) Jusqu'à quel point as-tu tenté de garder le plus d'argent possible pour toi-même?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- e) Jusqu'à quel point as-tu tenté de donner plus d'argent à ton groupe qu'à l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- f) Jusqu'à quel point as-tu tenté de donner le maximum d'argent pour les deux groupes?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- g) Jusqu'à quel point as-tu été juste dans la distribution de l'argent?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

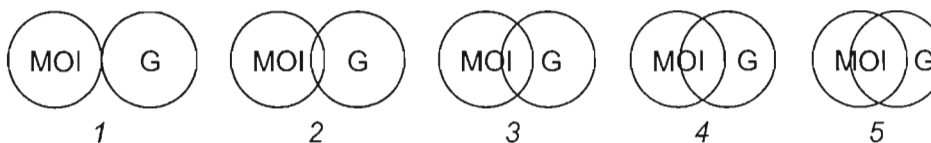
## LIVRET NO. 4

## Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

1. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

2. Encerle le chiffre qui représente le mieux la relation entre toi-même (MOI) et ton propre groupe (G).



3. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

4. Indique comment tu as choisi de distribuer ton argent en inscrivant le montant que tu as alloué à :

- a) Toi-même : \$ \_\_\_\_
- b) Membres du groupe K : \$ \_\_\_\_
- c) Membres du groupe W : \$ \_\_\_\_

S.V.P. explique comment tu en es venu à faire chacune de ces trois distributions d'argent :

- a) L'argent à moi-même – Explique pourquoi.
- b) L'argent aux membres du groupe K – Explique pourquoi.
- c) L'argent aux membres du groupe W – Explique pourquoi.

5. Si cette expérience était à refaire, exactement dans les mêmes conditions, à quel groupe aimerais-tu appartenir?

Groupe K \_\_\_\_ Groupe W \_\_\_\_ Indique ton choix et explique-le.

6. Si cette expérience était à refaire, exactement dans les mêmes conditions, quel montant d'argent aimerais-tu que les membres de chacun des groupes K et W puissent avoir pour démarrer l'étude?

a) Argent de départ pour chacun des membres de ton propre groupe : \_\_\_\_\_ \$

b) Argent de départ pour chacun des membres de l'autre groupe : \_\_\_\_\_ \$

Total : 12 500 \$

7. Combien de fois as-tu joué au jeu de Monopoly dans ta vie?

Jamais \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très souvent

8. Jusqu'à quel point as-tu aimé jouer au jeu de Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

9. Sur l'ensemble des fois que tu as joué au Monopoly, combien de fois as-tu gagné à ce jeu?

Jamais \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Toujours

10. En jouant au Monopoly, quel était pour toi l'importance des buts suivants :

a) Terminer avec le plus d'argent possible :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

b) Terminer avec le plus de terrain possible :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

c) Terminer avec le plus de maisons et d'hôtels possible :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

d) Faire perdre certains joueurs en particulier :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

e) Avoir du plaisir à jouer :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

f) Gagner à tout prix :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

11. As-tu des bons souvenirs des occasions où tu as joué au Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12. Aimes-tu encore jouer au Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

13. Aimes-tu l'argent de Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

14. As-tu aimé faire usage de l'argent de Monopoly pour prendre tes décisions dans cette étude?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

15. Jusqu'à quel point trouvais-tu que l'argent Monopoly devenait comme de l'argent réel quand tu prenais tes décisions dans la distribution de l'argent aux membres du groupe K et W?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

16. Jusqu'à quel point t'es-tu senti impliqué/e dans cette étude?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

17. On aimerait connaître tes perceptions de la pauvreté et de la richesse, particulièrement en ce qu'elles s'appliquent à ta situation. Pour chacune des questions suivantes, indique ta réponse à l'aide de l'échelle. (Il s'agit ici de pauvreté et de richesse strictement matérielles.)

Pas du tout 1	Un peu 2	Moyennement 3	Très 4	Énormément 5
------------------	-------------	------------------	-----------	-----------------

- a) À quel point te considères-tu riche comme individu ? 1 2 3 4 5
- b) À quel point te considères-tu pauvre ? 1 2 3 4 5
- c) À quel point aimerais-tu être riche dans ta vie adulte ? 1 2 3 4 5
- d) À quel point est-ce important pour toi d'être riche ? 1 2 3 4 5
- e) À quel point est-ce que l'argent est important pour toi dans la vie de tous les jours ? 1 2 3 4 5

#### 18. Renseignements démographiques

a) Sexe :	F ____ M ____
b) Quelle est ta langue maternelle ?	
c) Autres langues parlées :	
d) Quel est ton lieu de naissance (ville, pays) ?	
e) Date de naissance :	Année ____ Mois ____ Jour ____
f) Depuis combien de temps habites-tu au Québec (inscrire « naissance » si tu y habites depuis ta naissance) ?	
g) Lieu de naissance de ton père (ville, pays) :	
h) Depuis combien de temps ton père habite-t-il au Québec ?	
i) Langue maternelle de ton père :	
j) Quelle est l'occupation de ton père :	
k) Lieu de naissance de ta mère (ville, pays) :	
l) Depuis combien de temps ta mère habite-t-elle au Québec ?	
m) Langue maternelle de ta mère :	
n) Quelle est l'occupation de ta mère :	

S'il te plaît, ajoute tous les commentaires que tu juges pertinents au sujet de cette recherche.

---

---

---

---

---

*Merci infiniment pour ta précieuse collaboration!!!*

## APPENDICE C

EXEMPLE DE LIVRET DE DISTRIBUTION POUR L'ÉTUDE 1 DE L'ARTICLE 1



## LIVRET 2

## Matrices de distribution de l'argent

Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

Tu es membre du groupe : \_\_\_\_\_

Ton code d'identification personnel est : \_\_\_\_\_

Combien d'argent possèdes-tu pour commencer l'étude : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	190 \$	170 \$	150 \$	130 \$	110 \$	90 \$	70 \$
Pour un membre du groupe W	10 \$	50 \$	90 \$	130 \$	170 \$	210 \$	250 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	10 \$	50 \$	90 \$	130 \$	170 \$	210 \$	250 \$
Pour un membre du groupe W	70 \$	90 \$	110 \$	130 \$	150 \$	170 \$	190 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	250 \$	210 \$	170 \$	130 \$	90 \$	50 \$	10 \$
Pour un membre du groupe W	70 \$	90 \$	110 \$	130 \$	150 \$	170 \$	190 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	190 \$	170 \$	150 \$	130 \$	110 \$	90 \$	70 \$
Pour un membre du groupe W	250 \$	210 \$	170 \$	130 \$	90 \$	50 \$	10 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	40 \$	60 \$	80 \$	100 \$	120 \$	140 \$	160 \$
Pour un membre du groupe W	280 \$	260 \$	240 \$	220 \$	200 \$	180 \$	160 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	160 \$	180 \$	200 \$	220 \$	240 \$	260 \$	280 \$
Pour un membre du groupe W	160 \$	140 \$	120 \$	100 \$	80 \$	60 \$	40 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

APPENDICE D  
TEST DE MATHÉMATIQUES POUR LA CONDITION MÉRITE COLLECTIF DE L'ÉTUDE 1  
DE L'ARTICLE 1



**Test d'habileté mathématique**

Dans quel groupe es-tu ? \_\_\_\_\_

Répondez correctement au plus grand nombre de questions possibles.

1.  $13 + 17 =$  \_\_\_\_\_
2.  $25 + 18 =$  \_\_\_\_\_
3.  $1 + 23 + 16 =$  \_\_\_\_\_
4.  $44 - 12 + 2 =$  \_\_\_\_\_
5.  $123 + 7 - 30 =$  \_\_\_\_\_
6.  $107 - 53 =$  \_\_\_\_\_
7.  $100 + 12 - (-13) =$  \_\_\_\_\_
8.  $72 - 20 - 12 =$  \_\_\_\_\_
9.  $10 \times 10 =$  \_\_\_\_\_
10.  $20 \times 2 =$  \_\_\_\_\_
11.  $8 \times 2 =$  \_\_\_\_\_
12.  $11 \times 3 =$  \_\_\_\_\_
13.  $7 \times 5 =$  \_\_\_\_\_
14.  $5 \times 12 =$  \_\_\_\_\_
15.  $42 \times 2 =$  \_\_\_\_\_
16.  $16 \div 2 \times 4 =$  \_\_\_\_\_
17.  $6 \times 2 \times 4 =$  \_\_\_\_\_
18.  $4 \times 5 \times 4 =$  \_\_\_\_\_
19.  $8 - 4 + 6 - (-8) =$  \_\_\_\_\_
20.  $12 + 13 + 10 + 4 + 20 =$  \_\_\_\_\_
21.  $50 + 12 + 10 - 25 =$  \_\_\_\_\_
22.  $100 - 15 - 12 =$  \_\_\_\_\_
23.  $53 - 21 - 17 =$  \_\_\_\_\_
24.  $110 + 13 - 25 =$  \_\_\_\_\_
25.  $1 + 23 - 25 =$  \_\_\_\_\_

26.  $-15 - 12 + 10 =$  \_\_\_\_\_

27.  $3 \times 6 + 12 =$  \_\_\_\_\_

28.  $11 \times 11 - 10 =$  \_\_\_\_\_

29.  $4 \times 6 \times 2 =$  \_\_\_\_\_

30.  $7 \times 8 \div 2 =$  \_\_\_\_\_

31.  $10 \times 3 + 15 =$  \_\_\_\_\_

32.  $120 \div 10 \times 3 =$  \_\_\_\_\_

33.  $2 + (3 \times 15) =$  \_\_\_\_\_

34.  $50 \div 5 =$  \_\_\_\_\_

35.  $80 \times 1 + 100 =$  \_\_\_\_\_

36.  $10 \div 5 + 32 =$  \_\_\_\_\_

37.  $(102 \div 2) \times 4 =$  \_\_\_\_\_

38.  $12 \times (10 - 7) =$  \_\_\_\_\_

39.  $40 \div 4 \times 12 =$  \_\_\_\_\_

40.  $110 \div 11 \times 9 =$  \_\_\_\_\_

41.  $12 \times 12 \div 2 =$  \_\_\_\_\_

42.  $(10 - 4) \times 6 =$  \_\_\_\_\_

43.  $(12 \div 4) \times 2 =$  \_\_\_\_\_

44.  $2 \times 4 \times 12 \times 3 =$  \_\_\_\_\_

45.  $10 + (3 \times 8) + 22 =$  \_\_\_\_\_

46.  $12 + 4 - (4 \times 3) =$  \_\_\_\_\_

47.  $160 - 32 - 74 - 10 =$  \_\_\_\_\_

48.  $(12 - 2) \times (9 - 4) =$  \_\_\_\_\_

49.  $-100 + 32 + 17 + 1 =$  \_\_\_\_\_

50.  $(122 \div 2 + 4) \div 5 =$  \_\_\_\_\_

APPENDICE E  
CONSIGNES DE L'ÉTUDE 2 DE L'ARTICLE 1

Bonjour, je m'appelle Simon-Pierre Harvey. J'étudie en gestion à l'Université du Québec à Montréal. La recherche que je fais avec vous aujourd'hui fait partie de ma thèse de doctorat. Votre participation m'aide beaucoup et je vous remercie d'avoir accepté de participer.

Le but de ma recherche est d'étudier comment on prend des décisions. Chaque jour, on doit prendre toutes sortes de décisions : décisions pour le programme d'étude, avec qui se lier d'amitié, comment dépenser son argent. La prise de décisions est donc une partie importante de notre vie.

Ma recherche porte sur un type particulier de prise de décisions : la répartition et la distribution de ressources. Par exemple, on doit quotidiennement décider comment répartir son temps et son énergie entre le travail, les études et les loisirs. On prend aussi un grand nombre de décisions concernant ses dépenses d'argent. Et justement, l'étude d'aujourd'hui porte sur comment on prend des décisions concernant la distribution d'argent entre les membres de deux groupes.

Dans tous les cas que j'ai mentionné et dans bien d'autres, on doit souvent décider sans connaître toute l'information pertinente. L'étude d'aujourd'hui traite de cette capacité de prendre des décisions avec un minimum d'information.

Avant de commencer, je dois vous indiquer quelques règles à suivre nécessaire pour le bon déroulement de l'étude. D'abord, je vous demanderais de garder le silence en tout temps. Ensuite, je vous demanderais d'écouter attentivement, même si ce que je vous dis peut vous paraître à certain moment répétitif. Vous comprendrez que je dois m'assurer que tout le monde a bien compris les instructions. Enfin, si vous avez une question, S.V.P. attendez la fin des explications, levez votre main, et je vais venir vous répondre de façon individuelle.

Alors, on va maintenant commencer l'étude. On va venir à votre bureau et on va vous remettre une enveloppe contenant des questionnaires. Je vous demanderais de ne pas l'ouvrir immédiatement.

Nous allons aussi vous donner un code d'identification personnel. SVP, je vous demanderais de garder ce code secret car personne d'autre que vous ne doit pas connaître cette information pour le bon fonctionnement de l'étude.

Ouvrez votre enveloppe et prenez l'échelle d'évaluation personnelle développée par Boivin et Bergeron. Indiquez sur la page couverture votre code personnel. Lorsque vous aurez terminé, inscrivez vos réponses sur la première page de l'échelle.

L'expérimentateur et l'assistante ramassent le test psychométrique. L'assistante corrige les copies du test psychométrique.

Il y a une dimension qui est incontournable dans l'étude des prises de décisions : L'effort. La psychologie nous démontre que le niveau d'effort qu'une personne fournit au travail varie d'un individu à l'autre. Ainsi, certaines personnes vont faire plus d'effort. À l'inverse, d'autres personnes vont faire moins d'effort.

Il est intéressant de noter qu'il est vraiment difficile d'évaluer sa tendance personnelle à l'effort. C'est plus particulièrement vrai lorsque l'on est jeune et aux études. En fait, des études démontrent que les gens deviennent capables de vraiment évaluer leur tendance à l'effort seulement après avoir intégré le marché du travail pendant plusieurs années à temps plein. La seule façon vraiment fiable pour très bien prédire si vous êtes quelqu'un qui faites beaucoup d'effort ou peu d'effort, c'est d'utiliser une échelle psychométrique.

Le Boivin Bergeron que vous avez rempli précédemment est une échelle psychométrique qui permet de très bien différencier ces deux groupes de personnes. Pendant que je vous parle, mon assistante en fait la correction. Je vais vous donner les résultats dans quelques minutes.

J'ai maintenant les résultats de l'échelle Boivin Bergeron. Alors, les résultats dans cette classe sont conformes aux résultats qui ont déjà été observés avec cette échelle.

Comme dans les études antérieures, un premier groupe d'individu a le profil psychologique de ceux qui font vraiment plus d'effort. Pour les fins de l'étude, je vais appeler ce groupe, le group K.

Groupe	Effort
Groupe K	+ Effort

Le second groupe a le profil psychologique de ceux qui font beaucoup moins d'effort. Pour les besoins de l'étude, je vais appeler ce groupe, le groupe W.

Groupe	Effort
Groupe K	+ Effort
Groupe W	- Effort

Chaque personne va maintenant venir individuellement à mon bureau pour être informé du groupe auquel il appartient, soit au groupe K, soit au groupe W. Je vous demanderais d'apporter l'enveloppe qui contient vos questionnaires.

Certains d'entre vous sont peut être surpris du groupe auquel vous appartenez. Je vous rappelle que le Boivin Bergeron est une excellente mesure. Cette échelle demeure la meilleure façon de savoir à lequel des deux groupes vous appartenez.

Le but de l'étude aujourd'hui est de mieux comprendre comment les gens prennent des décisions lorsqu'ils distribuent de l'argent. Alors, vous allez tous maintenant recevoir enveloppe qui contient un certain montant d'argent.

Dans la vie, on s'attend à ce que les individus qui font plus d'effort soient mieux récompensés que ceux qui font moins d'effort. Il est donc normal que les membres du groupe K reçoivent beaucoup plus d'argent que les membres du groupe W.

Chacun des membres du groupe K va recevoir 10 000\$. Chacun des membres du groupe W va recevoir seulement 2 500\$.

*L'expérimentateur inscrit les montants au tableau.*

Groupe	Effort	Argent
Groupe K	+ Effort	10 000 \$
Groupe W	- Effort	2 500 \$

On aimerait bien sûr vous donner à tous de vrais billets d'argent pour les montants de 10 000\$ et 2 500\$. Malheureusement, puisque notre budget de recherche est limité financièrement, nous avons dû penser à une autre façon de procéder. Donc, nous avons pensé à d'autres types d'expériences financières que vous avez eues dans votre vie. On s'est arrêté sur le jeu de Monopoly. Donc, les montants de 10 000\$ et 2 500\$ vous seront remis en billets de banque du jeu Monopoly. L'argent que vous allez recevoir est le montant en banque que vous avez pour démarrer l'étude sur les prises de décisions.

Maintenant, comptez votre argent pour s'assurer que votre montant est exact. S'il y a un problème quant au montant que vous avez reçu, levez votre main et mon assistant va passer rectifier la situation.

Maintenant, nous aimerions connaître vos sentiments concernant cette première phase de l'étude. Alors, vous pouvez maintenant compléter le livret numéro 1 qui traite de cette question. Lorsque vous aurez terminé, attendez mes explications avant de commencer le livret 2.

Nous pouvons maintenant procéder à la tâche principale qui est de prendre vos décisions sur la distribution d'une partie de votre argent en banque à des membres du groupe K et du groupe W.

Chacune des pages du livret 2 présente une matrice qui sert à la distribution de votre argent à deux personnes, une du groupe K et une du groupe W.

Prenons comme exemple cette matrice. Une matrice, c'est un ensemble de 7 cases, contenant deux nombres. La rangée du haut présente l'argent à donner à une personne du groupe K. La rangée du bas présente l'argent à donner à une personne du groupe W. Après avoir examiné chaque case d'une matrice, choisissez une seule case qui représente votre décision quant au montant que vous voulez donner au membre du groupe K et au membre du groupe W.

Supposons que vous ayez à décider à partir de la matrice présentée ici. Examinez attentivement les nombres dans les cases. Plusieurs choix sont possibles. Supposons que vous décidiez de choisir la deuxième case à gauche de la matrice : la case 130 / 90. Cela voudrait dire que vous avez décidé de donner 130 dollars au membre du groupe K et 90 dollars au membre du groupe W.

Vous pourriez plutôt choisir la case 170 / 170. Vous auriez donc décidé de donner au membre du groupe K et au membre du groupe W 170 dollars chacun. Ou encore, vous pourriez décider de choisir la case 210 / 250, ce qui signifierait que vous décidez de donner 210 dollars au membre du groupe K, et 250 dollars au membre du groupe W.

Mais faites attention. Vous ne pouvez pas choisir des nombres contenus dans des cases différentes d'une même matrice. Par exemple, vous n'avez pas le droit de donner 150 dollars au membre du

groupe K et 210 dollars au membre du groupe W. Si vous décidez de donner 150 dollars au membre du groupe K, cela implique que vous avez aussi décidé de donner 130 dollars au membre du groupe W.

Vous devez donc choisir une case qui représente une partie de votre argent que vous allez donner à des personnes qui sont ici dans la classe. Je vous précise que jamais vous n'allez vous donner de l'argent à vous-même, mais seulement à des membres de votre groupe et de l'autre groupe. Assurez-vous donc d'avoir bien évalué tous les choix possibles avant de prendre une décision.

Suite à votre décision, encerclez la case que vous avez choisie, et inscrivez les deux montants représentant votre choix en dollars dans les espaces prévus au bas de chaque matrice.

Ensuite, à partir de votre propre banque d'argent, c'est-à-dire l'enveloppe que je vous ai remise auparavant, retirez les montants que vous avez décidés de donner. Ensuite, insérez chacun de ces montants dans la bonne enveloppe blanche, soit le montant pour le membre du groupe K dans l'enveloppe du groupe K, et pareillement pour le groupe W.

Noté bien que le livret 2 contient 6 matrices. Chacune des matrices présente une combinaison différente d'argent dans les cases. Pour chacune des matrices, vous devrez choisir une case et faire pour chacune d'elle, la même procédure, c'est-à-dire placer le montant d'argent exact dans chacune des enveloppes du groupe K et du groupe W.

Je tiens à vous rappeler que vous n'allez jamais vous allouer de l'argent à vous-même, mais seulement aux autres membres de votre groupe et de l'autre groupe. Lorsque vous aurez terminé toutes vos décisions, scellez les deux enveloppes. Maintenant, vous pouvez commencer à prendre vos décisions à l'aide du livret 2.

Lorsque vous aurez terminé, nous aimerions connaître vos sentiments concernant cette deuxième phase de l'étude. Alors quand vous aurez complété le livret 2, vous pouvez répondre aux questions du livret 3.

Pour terminer, avec le montant qu'il vous reste, je vous demanderais de distribuer l'argent dans les trois enveloppes qu'on vient de vous donner dans les proportions qui vous plaisent. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant d'argent que vous voulez garder pour vous-même. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant que vous voulez donner aux membres de votre propre groupe. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant que vous voulez donner aux membres de l'autre groupe.

Sur chacune de ces enveloppes, indiquez le montant que vous y avez inséré et scellez chacune des enveloppes. Lorsque vous aurez terminé cette dernière tâche de distribution, vous pourrez compléter le livret 4.

Enfin, une fois le tout terminé, je vous demanderais de rester assis et de tout remettre dans la grande enveloppe. Enfin, vous n'aurez qu'à me faire signe, et je vais venir ramasser le tout.



APPENDICE F  
QUESTIONNAIRE DE L'ÉTUDE 2 DE L'ARTICLE 1

## LIVRET 1

## Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

Ton code d'identification personnel est : \_\_\_\_\_

Dans quel groupe es-tu?

Groupe K : \_\_\_\_\_ Groupe W : \_\_\_\_\_

Combien d'argent a reçu les membres de ton groupe?

2 500\$ : \_\_\_\_\_ 5 000\$ : \_\_\_\_\_ 10 000\$ : \_\_\_\_\_

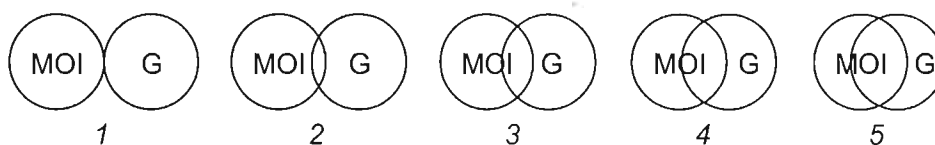
Combien d'argent a reçu les membres de l'autre groupe?

2 500\$ : \_\_\_\_\_ 5 000\$ : \_\_\_\_\_ 10 000\$ : \_\_\_\_\_

1. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

2. Encerle le chiffre qui représente le mieux la relation entre toi-même (MOI) et ton propre groupe (G).



3. Jusqu'à quel point aimes-tu être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

4. Jusqu'à quel point te sens-tu fier d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

5. Jusqu'à quel point te sens-tu vulnérable en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

6. Jusqu'à quel point te sens-tu heureux/se d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

7. Jusqu'à quel point te sens-tu satisfait/e d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

8. Jusqu'à quel point te sens-tu insécure comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

9. Jusqu'à quel point te sens-tu riche en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

10. Jusqu'à quel point te sens-tu pauvre en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

11. Jusqu'à quel point sens-tu que les deux groupes sont aussi riches l'un que l'autre?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12. Jusqu'à quel point sens-tu que ton groupe est en contrôle par rapport à l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

13. Jusqu'à quel point sens-tu que ton groupe a du prestige par rapport à l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

14. Supposons que tu découvres qui fait partie de ton propre groupe et de l'autre groupe. Jusqu'à quel point penses-tu que tu aimerais les membres de:

e) Ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

f) L'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

15a. À quel point crois-tu que ton groupe a mérité l'argent qu'il a reçu au tout début de l'étude?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

15b. À quel point crois-tu que tu as personnellement mérité l'argent que tu as reçu au tout début de l'étude?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

16. L'échelle d'évaluation personnelle Boivin Bergeron® a été utilisée pour répartir l'argent entre les membres du groupe K et du groupe W. Selon toi, jusqu'à quel point l'utilisation de l'échelle Boivin Bergeron® était :

a) Acceptable

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

b) Injuste

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

c) Légitime (bien fondée)

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

17. Maintenant, pense à la répartition d'argent entre les membres du groupe K et du groupe W. Jusqu'à quel point penses-tu que cette répartition d'argent entre ton groupe et l'autre groupe est:

a) Acceptable

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

b) Injuste

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

c) Légitime (bien fondée)

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

18. Selon vous, le groupe composé des individus faisant beaucoup d'efforts mérite-t-il d'être plus riche que le groupe composé des individus faisant peu d'efforts?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Tout à fait

## LIVRET 3

## Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

Ton code d'identification personnel est : \_\_\_\_\_

Dans quel groupe es-tu?

Groupe K : \_\_\_\_\_ Groupe W : \_\_\_\_\_

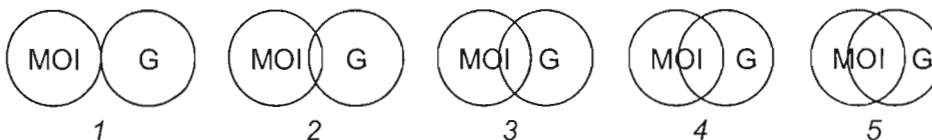
Combien d'argent a reçu les membres de ton groupe?

2 500\$ : \_\_\_\_\_ 5 000\$ : \_\_\_\_\_ 10 000\$ : \_\_\_\_\_

1. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

2. Encerle le chiffre qui représente le mieux la relation entre toi-même (MOI) et ton propre groupe (G).



3. Jusqu'à quel point aimes-tu être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

4. Jusqu'à quel point te sens-tu fier d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

5. Jusqu'à quel point te sens-tu vulnérable en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

6. Jusqu'à quel point te sens-tu heureux/se d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

7. Jusqu'à quel point te sens-tu satisfait/e d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

8. Jusqu'à quel point te sens-tu insécure comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

9. Jusqu'à quel point te sens-tu riche en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

10. Jusqu'à quel point te sens-tu pauvre en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

11. Jusqu'à quel point sens-tu que les deux groupes sont aussi riches l'un que l'autre?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12. Jusqu'à quel point sens-tu que ton groupe est en contrôle par rapport à l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

13. Jusqu'à quel point sens-tu que ton groupe a du prestige par rapport à l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

14. Supposons que tu découvres qui fait partie de ton propre groupe et de l'autre groupe. Jusqu'à quel point penses-tu que tu aimerais les membres de :

a) Ton propre groupe ?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

b) L'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

15. Concernant tes distributions d'argent aux membres des groupes K et W, jusqu'à quel point as-tu été juste dans la distribution d'argent entre les membres de ton groupe et de l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

## LIVRET 4

## Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

Ton code d'identification personnel est : \_\_\_\_\_

Dans quel groupe es-tu?

Groupe K : \_\_\_\_\_ Groupe W : \_\_\_\_\_

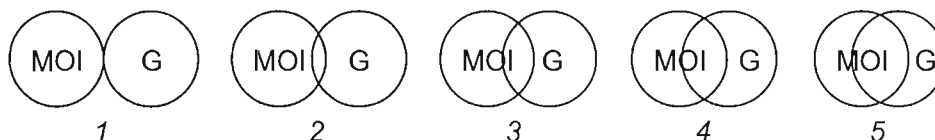
Combien d'argent a reçu les membres de ton groupe?

2 500\$ : \_\_\_\_\_ 5 000\$ : \_\_\_\_\_ 10 000\$ : \_\_\_\_\_

1. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Beaucoup

2. Encerle le chiffre qui représente le mieux la relation entre toi-même (MOI) et ton propre groupe (G).



3. Indique comment tu as choisi de distribuer ton argent en inscrivant le montant que tu as alloué à :

d) Toi-même : \_\_\_\_\_ \$

e) Membres de ton propre groupe : \_\_\_\_\_ \$

f) Membres de l'autre groupe : \_\_\_\_\_ \$

S.V.P. explique comment tu en es venu à faire chacune de ces trois distributions d'argent :

d) L'argent à moi-même – Explique pourquoi :

e) L'argent aux membres de ton propre groupe – Explique pourquoi :

f) L'argent aux membres de l'autre groupe – Explique pourquoi :

4. Si cette expérience était à refaire exactement dans les mêmes conditions, à quel groupe aimerais-tu appartenir?

Au même groupe \_\_\_\_ À l'autre groupe \_\_\_\_ Indique ton choix et explique-le.

5. Si cette expérience était à refaire exactement dans les mêmes conditions et qu'il y aurait 12 500\$ de disponible, quel montant d'argent aimerais-tu que chacun des membres de ton groupe et de l'autre groupe puissent avoir pour démarrer l'étude?

c) Argent de départ pour chacun des membres de ton propre groupe : \_\_\_\_\_ \$

d) Argent de départ pour chacun des membres de l'autre groupe : \_\_\_\_\_ \$

Total : 12 500 \$

6. Jusqu'à quel point crois-tu que chacun des éléments suivants était responsable de la richesse des groupes au début de l'étude?

a) Le hasard.

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

b) Ton effort personnel.

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

c) L'effort des membres de ton propre groupe.

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

d) L'effort des membres de l'autre groupe.

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

e) La décision de l'expérimentateur.

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup



7. Indique jusqu'à quel point tu es d'accord avec les énoncés en utilisant l'échelle suivante :

Pas du tout d'accord	Peu d'accord	Moyennement d'accord	Très d'accord	Tout à fait d'accord
1	2	3	4	5

- |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| a) Nous devrions faire notre possible pour égaliser les conditions de vie des différents groupes.                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) Les groupes supérieurs devraient dominer les groupes inférieurs.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c) Si certains groupes gardaient leur place, nous aurions moins de problèmes.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d) Nous devrions accroître l'égalité sociale.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e) Il est souhaitable que certains groupes occupent les échelons supérieurs et que d'autres occupent les échelons inférieurs. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| f) Si nous traitions les groupes de façon plus égalitaire, nous aurions moins de problèmes.                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| g) Nous devons viser à accroître l'égalité salariale.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| h) Les groupes inférieurs devraient garder leur place.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| i) Il est parfois nécessaire d'utiliser la force contre d'autres groupes pour obtenir ce dont notre groupe a besoin.          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| j) Il serait souhaitable que tous les groupes soient égaux.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| k) Les autres groupes doivent parfois être confinés à leur place.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| l) Certains groupes d'individus méritent tout simplement plus d'estime que d'autres.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| m) Tous les groupes d'individus devraient bénéficier des mêmes chances.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| n) Il est parfois nécessaire de dominer les autres groupes pour réussir.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| o) Aucun groupe ne devrait être dominant dans la société.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| p) L'égalité des groupes devrait être notre idéal.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

8. Indique à quel point tu es en accord ou en désaccord avec les affirmations suivantes en encerclant le nombre correspondant :

Pas du tout d'accord 1	Peu d'accord 2	Moyennement d'accord 3	Plutôt d'accord 4	Tout à fait d'accord 5
------------------------------	----------------------	------------------------------	-------------------------	------------------------------

- |  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| a) Si les gens travaillent fort, ils obtiennent presque toujours ce qu'ils veulent.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) L'existence d'inégalités économiques ne veut pas dire qu'elles sont inévitables.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c) Les lois de la nature sont responsables des différences de richesse dans la société.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d) Il y a plusieurs raisons de penser que le système économique est injuste.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e) Il est presque impossible d'éliminer la pauvreté.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| f) Les gens pauvres ne sont pas vraiment différents des gens riches.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| g) La plupart des gens qui ne réussissent pas ne devraient pas blâmer le système ; ils doivent plutôt se blâmer eux-mêmes.                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| h) Une distribution égale des ressources est possible dans notre société.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| i) Les différences entre les classes sociales reflètent des différences réelles dans l'ordre naturel des choses.                               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| j) Les inégalités économiques sont le reflet d'une distribution illégitime des ressources dans la société.                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| k) Il y aura toujours des gens pauvres car il n'y aura jamais assez d'emploi pour tout le monde.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| l) La situation économique des individus est le reflet légitime de leurs réalisations personnelles.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| m) Si les gens voulaient vraiment changer le système économique pour le rendre plus égalitaire, ils pourraient le faire.                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| n) Une distribution égale des ressources n'est pas naturelle.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| o) Il est injuste d'avoir un système économique qui produit à la fois la richesse extrême et la pauvreté extrême.                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| p) Il est inutile d'essayer de rendre les revenus plus égaux.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| q) Il n'y a pas de différences inhérentes entre les riches et les pauvres; tout dépend des circonstances dans lesquelles une personne est née. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

9. Jusqu'à quel point es-tu en accord ou en désaccord avec les propositions suivantes?  
Réponds en utilisant l'échelle suivante :

Pas du tout d'accord 1	Peu d'accord 2	Moyennement d'accord 3	Très d'accord 4	Tout à fait d'accord 5
------------------------------	----------------------	------------------------------	-----------------------	------------------------------

- |  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| a) Je gère très bien mon argent.                         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) L'argent est le mal.                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c) L'argent témoigne de nos accomplissements personnels. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d) Je dépense mon argent avec prudence.                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e) L'argent est la racine du mal.                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| f) L'argent est un symbole de succès.                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

10. On aimerait connaître tes perceptions de la pauvreté et de la richesse, particulièrement en ce qu'elles s'appliquent à ta situation personnelle dans ta vie quotidienne. Pour chacune des questions suivantes, indique ta réponse à l'aide de l'échelle. (Il s'agit ici de pauvreté et de richesse strictement matérielles.)

Pas du tout 1	Un peu 2	Moyennement 3	Beaucoup 4	Énormément 5
------------------	-------------	------------------	---------------	-----------------

- |  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| a) À quel point te considères-tu riche comme individu ?                                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) À quel point te considères-tu pauvre ?  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c) À quel point aimerais-tu être riche dans ta vie adulte ?                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d) À quel point est-ce important pour toi d'être riche ?                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e) À quel point est-ce que l'argent est important pour toi dans la vie de tous les jours ? | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| f) À quel point te considères-tu membres d'un groupe riche                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| g) À quel point te considères-tu membre d'un groupe dominant?                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| h) À quel point te considères-tu membre d'un groupe de haut statut?                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| i) À quel point aimerais-tu être membre d'un groupe dominant dans ta vie adulte?           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| j) À quel point aimerais-tu être membre d'un groupe prestigieux dans ta vie adulte?        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| k) À quel point crois-tu que tu seras riche dans ta vie adulte?                            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| l) À quel point crois-tu que tu seras pauvre dans ta vie adulte?                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| m) À quel point crois-tu que tu seras ni riche ni pauvre dans ta vie adulte?               | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

11. Veuillez juger l'importance des facteurs suivants pour expliquer pourquoi il y a des gens *pauvres* au Québec.

Pas du tout 1	Un peu 2	Moyennement 3	Beaucoup 4	Énormément 5
------------------	-------------	------------------	---------------	-----------------

- |  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| a. Le manque d'habileté dans la gestion d'argent.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b. L'échec de la société à fournir une bonne éducation pour tous les Québécois.                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c. Le manque d'effort de la part des pauvres.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d. Le salaire peu élevé qu'offrent certains employeurs.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e. La malchance.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| f. Le manque d'habileté et de talent.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| g. L'expérience antérieure des gens pauvres engendre des attitudes qui les empêchent d'améliorer leur condition. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| h. L'échec des compagnies privées à fournir suffisamment d'emploi.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| i. Les préjugés et la discrimination.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| j. La faiblesse morale et l'alcoolisme.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| k. Le fait que les riches profitent des pauvres.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| l. La maladie et les handicaps physiques.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

12a. Jusqu'à quel point trouves-tu qu'il est important de faire de l'effort dans la vie de tous les jours :

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12b. Jusqu'à quel point as-tu de l'estime pour les étudiants qui mettent beaucoup d'effort dans leurs études?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12c. Jusqu'à quel point crois-tu que l'effort permet de devenir riche dans la vie?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12d. Jusqu'à quel point crois-tu que l'effort permet d'atteindre des postes de prestige dans la société?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12e. Jusqu'à quel point crois-tu que l'effort permet d'atteindre des postes de pouvoir dans la société?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12f. En général, je considère que la quantité d'effort que je mets dans les tâches que j'accomplis est :

Très faible \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très forte

\* LE JEU DE MONOPOLY \*

13. Combien de fois as-tu joué au jeu de Monopoly dans ta vie?

Jamais \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très souvent

*Si tu n'as jamais joué au Monopoly de ta vie, va directement à la question 18.*

14. Sur l'ensemble des fois que tu as joué au Monopoly, combien de fois as-tu gagné à ce jeu?

Jamais \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Toujours

15. En jouant au Monopoly, quel était pour toi l'importance des buts suivants :

g) Terminer avec le plus d'argent possible :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

h) Terminer avec le plus de terrain possible :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

i) Terminer avec le plus de maisons et d'hôtels possible :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

j) Faire perdre certains joueur en particulier :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

k) Avoir du plaisir à jouer :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

l) Gagner à tout prix :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

m) Terminer avec le plus d'argents comparativement aux autres joueurs :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

16. Jusqu'à quel point as-tu aimé jouer au jeu de Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

17. Aimes-tu encore jouer au Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

18. Aimes-tu l'argent de Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

19. As-tu aimé faire usage de l'argent de Monopoly pour prendre tes décisions dans cette étude?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

20. Jusqu'à quel point trouvais-tu que l'argent Monopoly devenait comme de l'argent réel quand tu prenais tes décisions dans la distribution de l'argent aux membres de ton groupe et de l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

21. Jusqu'à quel point t'es-tu senti impliqué/e dans cette étude?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

## 22. Renseignements démographiques

a) Sexe :	F____ M____
b) Quelle est ta langue maternelle ?	
c) Autres langues parlées :	
d) Quel est ton lieu de naissance (ville, pays) ?	
e) Quel est ton âge:	
f) Depuis combien de temps habites-tu au Québec (inscrire « naissance » si tu y habites depuis ta naissance) ?	
g) Lieu de naissance de ton père (ville, pays) :	
h) Depuis combien de temps ton père habite-t-il au Québec ?	
i) Langue maternelle de ton père :	
j) Quelle est l'occupation de ton père :	
k) Lieu de naissance de ta mère (ville, pays) :	
l) Depuis combien de temps ta mère habite-t-elle au Québec ?	
m) Langue maternelle de ta mère :	
n) Quelle est l'occupation de ta mère :	

S'il te plaît, ajoute tous les commentaires que tu juges pertinents au sujet de cette recherche.

---



---



---



---



---

*Merci infiniment pour ta précieuse collaboration!!!*

## APPENDICE G

EXEMPLE DE LIVRET DE DISTRIBUTION POUR L'ÉTUDE 2 DE L'ARTICLE 1



## LIVRET 2

Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

*Matrices de distribution de l'argent*

Tu es membre du groupe : \_\_\_\_\_

Ton code d'identification personnel est : \_\_\_\_\_

Combien d'argent possèdes-tu pour commencer l'étude : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	190 \$	170 \$	150 \$	130 \$	110 \$	90 \$	70 \$
Pour un membre du groupe W	10 \$	50 \$	90 \$	130 \$	170 \$	210 \$	250 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	10 \$	50 \$	90 \$	130 \$	170 \$	210 \$	250 \$
Pour un membre du groupe W	70 \$	90 \$	110 \$	130 \$	150 \$	170 \$	190 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	250 \$	210 \$	170 \$	130 \$	90 \$	50 \$	10 \$
Pour un membre du groupe W	70 \$	90 \$	110 \$	130 \$	150 \$	170 \$	190 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	190 \$	170 \$	150 \$	130 \$	110 \$	90 \$	70 \$
Pour un membre du groupe W	250 \$	210 \$	170 \$	130 \$	90 \$	50 \$	10 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	40 \$	60 \$	80 \$	100 \$	120 \$	140 \$	160 \$
Pour un membre du groupe W	280 \$	260 \$	240 \$	220 \$	200 \$	180 \$	160 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	160 \$	180 \$	200 \$	220 \$	240 \$	260 \$	280 \$
Pour un membre du groupe W	160 \$	140 \$	120 \$	100 \$	80 \$	60 \$	40 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

APPENDICE H  
ÉVALUATION PSYCHOMÉTRIQUE (BOIVIN BERGERON) POUR L'ÉTUDE 2 DE  
L'ARTICLE 1





**ÉCHELLE D'ÉVALUATION PERSONNELLE**  
**L. BOIVIN & A. BERGERON (2001)®**

Consigne

Inscrivez votre numéro d'identification personnel : \_\_\_\_\_

Une fois terminé, vous pouvez retranscrire vos réponses sur cette page.

Réponses			
1	a	b	c
2	a	b	c
3	a	b	c
4	a	b	c
5	a	b	c
6	a	b	c
7	a	b	c
8	a	b	c
9	a	b	c
10	a	b	c



Choisissez l'item qui représente *le mieux* ce qui est important pour vous.

1. Ce qui m'importe le plus, c'est...

- a) D'utiliser mes habiletés et toutes mes connaissances.
- b) D'obtenir des résultats qui démontrent ma réussite.
- c) De progresser.

2. Ce qui m'importe le plus, c'est...

- a) D'avoir le contrôle dans la réalisation de mes projets.
- b) D'agir selon ma propre initiative.
- c) De découvrir, de mettre au point ou d'inventer de nouvelles choses.

3. Ce qui m'importe le plus, c'est...

- a) Que chaque jour soit rempli de défis.
- b) De disposer de toutes les ressources nécessaires pour atteindre mes objectifs.
- c) D'être entouré de gens qui sont plein d'énergie.

4. Ce qui m'importe le plus, c'est...

- a) De travailler dans un domaine où j'excelle.
- b) De mener à bien ce que j'entreprends.
- c) De réussir.

5. Ce qui m'importe le plus, c'est...

- a) D'être indépendant.
- b) De créer de nouveaux moyens de résoudre divers problèmes.
- c) D'avoir une sécurité financière.



Indiquez l'item qui représente *le mieux* qui vous êtes.

6. Je suis un individu qui...

- a) Est très souvent satisfait de ce qu'il a réalisé.
- b) Ne voit jamais le temps passé.
- c) Identifie rapidement ce qui est essentiel dans une tâche.

7. Je suis un individu qui...

- a) A plusieurs grandes passions.
- b) Aime le travail bien fait.
- c) A de grands projets.

8. Je suis un individu qui...

- a) Est très précis et organisé.
- b) Cherche à développer chaque jour de nouvelles habiletés.
- c) Pense souvent à des nouveaux moyens de résoudre divers problèmes.

9. Je suis un individu qui...

- a) Aime planifier et organiser des projets.
- b) A toujours un nouveau défi à l'esprit.
- c) Prend le temps de bien analyser un problème avant de le solutionner.

10. Je suis un individu qui....

- a) Réalise ses objectifs de façon rapide et efficace.
- b) A beaucoup d'initiative.
- c) Est très créatif.

APPENDICE I  
EXEMPLE DE CONSIGNE DE L'ARTICLE 2

Bonjour, je m'appelle Simon-Pierre Harvey et j'étudie en gestion à l'université du Québec à Montréal. La recherche que je fais avec vous aujourd'hui fait partie de ma thèse de doctorat. Votre participation m'aide beaucoup et je vous remercie d'avoir accepté de participer.

Le but de ma recherche est d'étudier comment on prend des décisions. Chaque jour on doit prendre toute sorte de décision : décision quand au domaine d'étude, avec qui se lier d'amitié, comment dépenser son argent. La prise de décision est donc une partie importante de notre vie.

Ma recherche porte sur un type particulier de prise de décision ; la distribution et la répartition de ressources. Je vous donne un exemple. On doit quotidiennement décider comment répartir son temps et son énergie entre le travail, les études et les loisirs. De plus, on prend aussi un grand nombre de décisions concernant ses dépenses d'argent.

Et justement, l'étude d'aujourd'hui porte sur comment on prend des décisions concernant la distribution d'argent entre les membres de deux groupes.

Dans tout les cas que j'ai mentionnés et dans bien d'autres, on doit souvent décider sans connaître toute l'information pertinente. L'étude d'aujourd'hui traite de cette capacité de prendre des décisions avec un minimum d'information.

Avant de commencer, je dois vous expliquer quelques règles à suivre nécessaire au bon déroulement de l'étude. D'abord, je vous demanderais de garder le silence en tout temps. Ensuite, je vous demanderais d'écouter attentivement, même si je peux vous paraître répétitif à certains moments. Vous comprenez que je dois être certain que tout le monde a bien compris les instructions. Enfin, si vous avez une question, S.V.P., attendez la fin de mes explications pour la poser. Levez simplement votre main et je vais vous répondre de façon individuelle.

Bon, maintenant je vais diviser la classe en deux groupes que je vais appeler le groupe K et le groupe W. Mon assistant et moi, on va passer vous voir à tour de rôle et vous allez tirer à pile ou face afin de déterminer à quel groupe vous allez appartenir. C'est donc le hasard qui va déterminer si vous allez être membre du groupe K ou membre du groupe W.

On va aussi vous donner un code d'identification personnel. Je vous demanderais de garder ce code secret et aussi le groupe auquel vous allez appartenir. Il est important que personne d'autre ne connaisse votre groupe. Bon bien, on va maintenant commencer l'étude!

On va venir vous voir un par un à votre bureau. Vous allez chacun tirer à pile ou face et on va vous remettre une enveloppe contenant un questionnaire. Je vous demanderais de ne pas ouvrir l'enveloppe immédiatement.

*Les participants tirent à pile ou face. L'expérimentateur pointe le code personnel et le groupe en s'assurant que chaque sujet a bien lu ces informations.*

Maintenant que vous êtes assignés au groupe K ou au groupe W, on va étudier vos prises de décisions en fonction de la richesse des deux groupes. Dans un premier temps, on va tirer à pile ou face pour déterminer si les deux groupes seront de richesse égale ou inégale.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes :*

Pile : Richesse égale Face : Richesse inégale
--

Si ça tombe sur Pile, les deux groupes auront une richesse égale. Chacun des membres du groupe K et du groupe W débutera l'expérience avec 5 000\$.

Si ça tombe sur Face, les membres d'un groupe auront plus de richesse que ceux de l'autre. Un groupe aura 10 000\$ par membre et l'autre groupe aura 2 500\$ par membre.

*L'expérimentateur tire la pièce.*

Face ! Donc la richesse sera distribuée inégalement.

Je vais tirer encore une fois à pile ou face pour déterminer quel groupe, K ou W, sera celui dont les membres auront 10 000\$ et lequel sera celui dont chacun des membres auront 2 500\$.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes :*

Pile : Groupe K = 10 000\$ Groupe W = 2 500\$  Face : Groupe K = 2 500\$ Groupe W = 10 000\$
--

*L'expérimentateur tire la pièce.*

Pile !

Donc, les membres du groupe K vont recevoir 10 000\$ chacun parce qu'ils appartiennent au groupe K. Les membres du groupe W vont recevoir 2 500\$ chacun parce qu'ils appartiennent au groupe W.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes :*

Groupe	Richesse
Groupe K	10 000\$
Groupe W	2 500\$

Mon assistant va bientôt passer vous voir un par un pour vous remettre votre argent : soit 10 000\$ pour ceux qui sont membres du groupe K et 2 500\$ pour ceux qui sont membres du groupe W.

On aimerait, bien sûr, vous donner à tous de vrai billet d'argent pour les montants de 10 000\$ et 2 500\$. Malheureusement, puisque notre budget de recherche est limité, on a dû penser à une autre façon de procéder. On a pensé à d'autres types d'expériences financières que vous avez eu dans votre vie. On s'est arrêté sur le jeu de Monopoly (*leur montrer un billet de 500\$ de Monopoly*).

Donc, les montants de 10 000\$ ou de 2 500\$ vous seront remis en billets de Monopoly. Je vous rappelle que chaque membre du groupe K doit avoir reçu exactement 10 000\$ tandis que chaque membre du groupe W doit avoir obtenu exactement 2 500\$.

L'argent que vous allez recevoir est le montant en banque que vous avez pour démarrer l'étude sur les prises de décisions.

Maintenant comptez votre argent pour vous assurer que votre montant est exact. Si y'a un problème quant au montant que vous avez reçu, levez votre main et mon assistant va passer rectifier la situation.

Dans la vie quotidienne, y'a des groupes qui ont plus de contrôle que d'autres dans la distribution de ressources importantes comme l'argent. On peut dire qu'il y'a des groupes qui ont beaucoup de pouvoir décisionnel et d'autres qui en ont peu.

Dans le but de simplifier le calcul de l'argent que vous distribuerez, nous allons tirer à nouveau à pile ou face pour déterminer si les deux groupes auront un pouvoir de décision égal à 50% chacun ou si un groupe aura deux fois plus de pouvoir décisionnel que l'autre groupe.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes :*

Pile : Pouvoir de décision égal : 50% - 50% Face : Pouvoir de décision inégal : 70% - 30%
--

Si ça tombe sur pile, les deux groupes auront un pouvoir décisionnel égal. Les décisions prises par les membres du groupe K et les membres du groupe W vont compter 50% chacun dans la distribution finale de l'argent.

Si ça tombe sur face, les deux groupes auront un pouvoir de décision inégal. Les décisions prises par les membres d'un groupe vont compter pour 70% et les décisions prises par les membres de l'autre groupe vont compter pour 30%.

*L'expérimentateur tire la pièce.*

Face ! Donc, les décisions d'un groupe vont compter pour 70% du poids des décisions et celles de l'autre groupe vont compter pour seulement 30%.

Pour décider lequel des deux groupes aura plus de contrôle sur la distribution d'argent, je vais tirer à pile ou face.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes :*

	<i>Pile</i>	<i>Face</i>
<b>Groupe K</b>	70%	30%
Groupe W	30%	70%

Si c'est pile, les décisions du groupe K vont compter pour deux fois plus que celles du groupe W. Si c'est face, les décisions du groupe W vont compter deux fois plus que celles du groupe K.

*L'expérimentateur tire la pièce.*

Pile !

Donc, les membres du groupe K ont 70% du contrôle sur le montant d'argent que vous allez recevoir. Les membres du groupe W ont seulement 30% du contrôle.

Les décisions que vous aurez à prendre seront les suivantes : vous aurez à distribuer une partie de votre argent en banque à des personnes membres du groupe K et à des personnes membres du groupe W.

Étant donné la distribution du pouvoir, ça veut dire que les décisions prises par les membres du groupe K vont compter pour 70% de la distribution finale de l'argent. Par contre, quels que soient les choix du groupe W, les décisions de ce groupe vont compter pour seulement 30% de la distribution finale de l'argent entre les membres des deux groupes.

*L'expérimentateur inscrit au tableau les informations suivantes :*

Groupe	Richesse	Pouvoir de décision
Groupe K	10 000\$	70%
Groupe W	2 500\$	30%

En résumé, le hasard a fait en sorte que les membres du groupe K ont 10 000\$ chacun en banque et ils ont 70% du pouvoir décision dans la distribution finale de l'argent. En contre partie, les membres du groupes W ont 2 500\$ chacun en banque et 30% du pouvoir décision dans la distribution finale de l'argent.



Pour commencer, on aimerait connaître vos sentiments concernant votre appartenance au groupe K ou W. Alors, vous pouvez maintenant ouvrir votre enveloppe et compléter le livret numéro 1. S.V.P., je vous demanderais de bien lire la première page d'instruction avant de le commencer.

Maintenant, on peut procéder à la tâche principale qui est de prendre vos décisions sur la distribution d'une partie de votre argent en banque aux membres du groupe K et aux membres du groupe W.

Chacune des pages du livret 2 présente une matrice qui sert à la distribution de votre argent à deux personnes; une du groupe K et une du groupe W.

Une matrice, c'est un ensemble de 7 cases contenant chacune d'elle deux nombres. La rangée du haut présente l'argent à donner à une personne du groupe K. La rangée du bas présente l'argent à donner à une personne du groupe W. Après avoir examiné chaque case de la matrice, choisissez une seule case qui représente votre décision quant au montant que vous voulez donner au membre du groupe K et au membre du groupe W.

Supposons que vous ayez à décider à partir de la matrice présentée ici. Dans notre exemple, la personne avec le numéro d'identification 21 est membre du groupe K et celle avec le numéro d'identification 43 est membre du groupe W.

Maintenant, examinez attentivement les nombres dans les cases. Vous observez que plusieurs choix sont possibles. Supposons que vous décidiez de choisir la deuxième case à gauche de la matrice : la case 130/90. Ça voudrait dire que vous avez décidé de donner 130\$ au membre du groupe K et 90\$ au membre du groupe W. Vous pourriez plutôt choisir la case 170/170. Vous auriez donc décidé de donner au membre du groupe K et au membre du groupe W 170\$ chacun. Ou encore, vous pourriez décider de choisir la case 210/250, ce qui signifierait que vous décidez de donner 210\$ au membre du groupe K, et 250\$ au membre du groupe W.

Vous ne pouvez pas choisir des nombres contenus dans des cases différentes d'une même matrice. Par exemple, vous n'avez pas le droit de donner 150\$ au membre du groupe K et 210\$ au membre du groupe W. Si vous décidez de donner 150\$ au membre du groupe K, cela implique que vous avez aussi décidé de donner 130\$ au membre du groupe W.

Sur vos matrices, les numéros des membres seront ceux d'autres personnes dans la classe et de pages en pages, ce ne seront pas les mêmes. Chaque page du livret 2 contient une matrice différente avec des combinaisons différentes d'argent dans les cases. Assurez-vous donc d'avoir bien évalué tous les choix possibles sur chacune des matrices avant de prendre une décision.

Suite à votre décision, encerclez la case que vous avez choisie et inscrivez les deux montants représentant votre choix en dollars dans les espaces prévus au bas de chaque matrice.

Ensuite, à partir de votre propre banque d'argent, retirez les montants que vous avez décidé de donner. Ensuite, insérez chacun des montants dans la bonne enveloppe, soit le montant

pour le membre du groupe K dans l'enveloppe du groupe K et pareillement pour le groupe W.

Ensuite, passez à la matrice suivante et suivez la même procédure en vous assurant de remettre le montant d'argent exact dans chacune des enveloppes du groupe K et du groupe W. Lorsque vous aurez terminé toutes vos décisions, scellez les deux enveloppes.

Maintenant vous pouvez commencer à prendre vos décisions à l'aide du livret 2. Et si vous avez des questions, simplement levez la main et je vais venir vous voir.

Lorsque vous aurez terminé, on aimerait connaître vos sentiments concernant cette deuxième phase de l'étude. Alors, lorsque vous aurez complété le livret 2, vous pouvez répondre aux questions du livret 3.

Pour terminer, avec le montant qu'il vous reste dans votre banque, je vous demanderais de distribuer l'argent dans les trois enveloppes qu'on vient de vous distribuer dans les proportions qui vous plaisent. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant d'argent que vous voulez garder pour vous-même. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant d'argent que vous voulez donner aux membres de votre propre groupe. Une enveloppe dans laquelle vous mettez le montant d'argent que vous voulez donner aux membres de l'autre groupe. Sur chacune de ces enveloppes, indiquez le montant que vous y avez inséré et scellez chacune des enveloppes.

Lorsque vous aurez terminé cette dernière tâche de distribution, vous pourrez compléter le livret 4.

Une fois que vous aurez terminé, je vous demanderais de tout remettre dans la grande enveloppe. Enfin, il n'est pas nécessaire de sceller cette enveloppe. Une fois terminé, vous n'avez qu'à me faire signe et je vais venir ramasser le tout.

APPENDICE J  
QUESTIONNAIRE DE L'ARTICLE 2

## LIVRET NO. 1

## Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

Dans quel groupe es-tu? Gr.K : \_\_\_\_ Gr.W : \_\_\_\_

Quel montant d'argent possèdes-tu pour démarrer l'étude? \$ \_\_\_\_

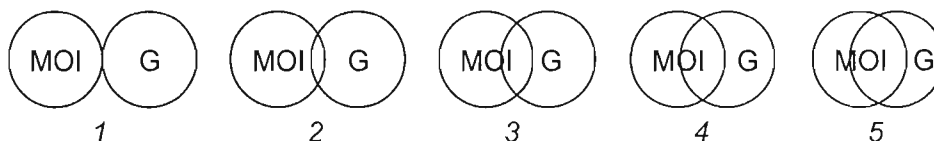
Quel montant d'argent ont les membres de l'autre groupe pour démarrer l'étude? \$ \_\_\_\_

Quel poids auront les décisions de chaque groupe pour calculer le montant d'argent à recevoir? Gr.K : \_\_\_\_% Gr.W : \_\_\_\_%

1. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

2. Encerle le chiffre qui représente le mieux la relation entre toi-même (MOI) et ton propre groupe (G).



3. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

4. Jusqu'à quel point aimes-tu être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

5. Jusqu'à quel point te sens-tu riche en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

6. Jusqu'à quel point te sens-tu à l'aise en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

7. Jusqu'à quel point te sens-tu en contrôle en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

8. Jusqu'à quel point te sens-tu pauvre en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

9. Jusqu'à quel point te sens-tu vulnérable en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

10. Jusqu'à quel point te sens-tu heureux/se d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

11. Jusqu'à quel point te sens-tu sécurisé/e d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12. Jusqu'à quel point te sens-tu dominant/e d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

13. Supposons que tu découvres qui fait partie de ton propre groupe et de l'autre groupe. Jusqu'à quel point penses-tu que tu aimerais les membres de:

g) Ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

h) L'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

14. Quelle influence (ou contrôle) ont les personnes suivantes sur le montant d'argent que tu vas recevoir?

a) Les membres de ton groupe :

Beaucoup \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Pas du tout

b) Les membres de l'autre groupe :

Beaucoup \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Pas du tout

c) Toi-même :

Beaucoup \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Pas du tout

## LIVRET NO. 3

Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

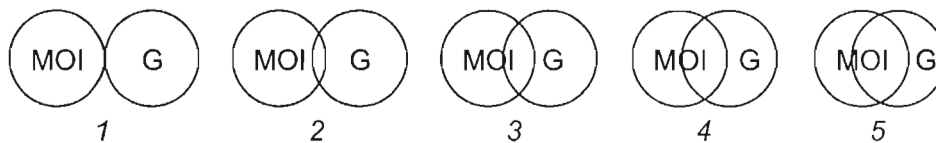
1. Dans quel groupe es-tu? Gr. K : \_\_\_\_ Gr. W : \_\_\_\_

2. Quel poids auront les décisions de chaque groupe pour calculer le montant d'argent à recevoir? Gr.K : \_\_\_\_% Gr.W : \_\_\_\_%

3. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

4. Encerle le chiffre qui représente le mieux la relation entre toi-même (MOI) et ton propre groupe (G).



5. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

6. Jusqu'à quel point aimes-tu être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

7. Jusqu'à quel point te sens-tu riche en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

8. Jusqu'à quel point te sens-tu à l'aise en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

9. Jusqu'à quel point te sens-tu en contrôle en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

10. Jusqu'à quel point te sens-tu pauvre en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

11. Jusqu'à quel point te sens-tu vulnérable en étant membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

12. Jusqu'à quel point te sens-tu heureux/se d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

13. Jusqu'à quel point te sens-tu sécurisé/e d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

14. Jusqu'à quel point te sens-tu dominant d'être membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

15. Supposons que tu découvres qui fait partie de ton propre groupe et de l'autre groupe. Jusqu'à quel point penses-tu que tu aimerais les membres de:

i) Ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

j) L'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

16. Concernant tes distributions d'argent aux membres des groupes K et W...

h) Jusqu'à quel point as-tu distribué l'argent de manière égale entre les deux groupes?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- i) Jusqu'à quel point as-tu avantagé ton propre groupe dans la distribution de l'argent?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- j) Jusqu'à quel point as-tu avantagé l'autre groupe dans la distribution de l'argent?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- k) Jusqu'à quel point as-tu tenté de garder le plus d'argent possible pour toi-même?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- l) Jusqu'à quel point as-tu tenté de donner plus d'argent à ton groupe qu'à l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- m) Jusqu'à quel point as-tu tenté de donner le maximum d'argent pour les deux groupes?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

- n) Jusqu'à quel point as-tu été juste dans la distribution de l'argent?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

17A. On te propose de diviser un montant d'argent X entre toi-même et un membre de ton propre groupe. Cet autre membre a l'option d'accepter ou de refuser ton offre. Si ce membre de ton propre groupe accepte ton offre, vous diviserez l'argent comme tu l'as proposé. S'il refuse, vous perdrez le total du montant X.

Offre : Pourcentage du montant pour un membre de ton groupe : \_\_\_\_\_ %

Pourcentage du montant pour moi-même : \_\_\_\_\_ %

Total : 100 %

17B. On te propose de diviser un montant d'argent X entre toi-même et un membre de l'autre groupe. Cet autre membre a l'option d'accepter ou de refuser ton offre. Si ce membre de l'autre groupe accepte ton offre, vous diviserez l'argent comme tu l'as proposé. S'il refuse, vous perdrez le total du montant X.

Offre : Pourcentage du montant pour un membre de l'autre groupe : \_\_\_\_\_ %

Pourcentage du montant pour moi-même : \_\_\_\_\_ %

Total : 100 %



18. Maintenant, pense à la répartition d'argent qu'il y avait entre les membres du groupe K et du groupe W au tout début de l'étude. Jusqu'à quel point as-tu ressenti que cette répartition d'argent entre ton groupe et l'autre groupe était :

a) Acceptable :

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

b) Injuste :

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

c) Légitime :

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

d) Stable :

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

19. Maintenant, pense au contrôle obtenu par le groupe K et le groupe W au tout début de l'étude. Jusqu'à quel point as-tu ressenti que cette répartition du contrôle entre ton groupe et l'autre groupe était :

a) Acceptable

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

b) Injuste

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

c) Légitime

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

d) Stable

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

20. Quelle influence (ou contrôle) ont les personnes suivantes sur le montant d'argent que tu vas recevoir?

a) Les membres de ton groupe :

Beaucoup \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Pas du tout

b) Les membres de l'autre groupe :

Beaucoup \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Pas du tout

c) Toi-même :

Beaucoup \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Pas du tout

21. Si cette expérience était à refaire, exactement dans les mêmes conditions, à quel groupe aimerais-tu appartenir?

Ton groupe \_\_\_\_ L'autre groupe \_\_\_\_ Indique ton choix et explique-le.

22. Si cette expérience était à refaire, quel pourcentage du contrôle (poids des décisions) aimerais-tu que :

e) Ton propre groupe possède : \_\_\_\_\_ %

f) L'autre groupe possède : \_\_\_\_\_ %

Total = 100 %

S.V.P. indique ton choix et explique-le.

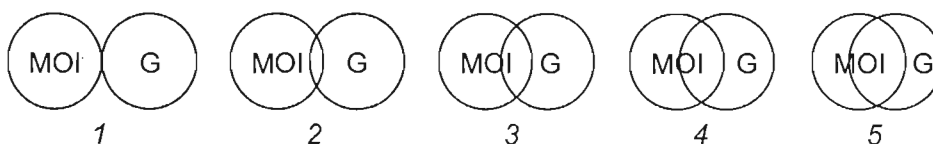
## LIVRET NO. 4

## Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

1. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de ton propre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

2. Encerle le chiffre qui représente le mieux la relation entre toi-même (MOI) et ton propre groupe (G).



3. Jusqu'à quel point t'identifies-tu comme membre de l'autre groupe?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

4. Indique comment tu as choisi de distribuer ton argent en inscrivant le montant que tu as alloué à :

g) Toi-même : \_\_\_\_ \$

h) Aux membres de ton propre groupe: \_\_\_\_ \$

i) Aux membres de l'autre groupe : \_\_\_\_ \$

S.V.P. explique comment tu en es venu à faire chacune de ces trois distributions d'argent :

g) L'argent à moi-même – Explique pourquoi.

h) L'argent aux membres de ton propre groupe – Explique pourquoi.

i) L'argent aux membres de l'autre groupe – Explique pourquoi.

5. Si cette expérience était à refaire, exactement dans les mêmes conditions, à quel groupe aimerais-tu appartenir?

Ton groupe : \_\_\_\_ L'autre groupe : \_\_\_\_ Indique ton choix et explique-le.

6. Si cette expérience était à refaire, exactement dans les mêmes conditions, quel montant d'argent aimerais-tu que les membres de chacun des groupes K et W puissent avoir pour démarrer l'étude?

a) Argent de départ pour chacun des membres de ton groupe : \_\_\_\_ \$

b) Argent de départ pour chacun des membres de l'autre groupe : \_\_\_\_ \$

Total : 12 500 \$

7. Si cette expérience était à refaire, exactement dans les mêmes conditions, quel pouvoir de décision aimerais-tu que les membres de chacun des groupes K et W puissent avoir pour démarrer l'étude?

a) pouvoir de décision des membres de ton groupe : \_\_\_\_ %

b) pouvoir de décision pour chacun des membres de l'autre groupe : \_\_\_\_ %

Total : 100 %

8. Combien de fois as-tu joué au jeu de Monopoly dans ta vie?

Jamais \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très souvent

9. Jusqu'à quel point as-tu aimé jouer au jeu de Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

10. Sur l'ensemble des fois que tu as joué au Monopoly, combien de fois as-tu gagné à ce jeu?

Jamais \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Toujours

11. En jouant au Monopoly, quelle était pour toi l'importance des buts suivants :

n) Terminer avec le plus d'argent possible :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

o) Terminer avec le plus de terrain possible :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

p) Terminer avec le plus de maisons et d'hôtels possibles :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

q) Faire perdre certains joueurs en particulier :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

r) Avoir du plaisir à jouer :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

s) Gagner à tout prix :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

t) Terminer avec le plus d'argent comparativement aux autres joueurs :

Pas du tout important \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Très important

12. As-tu des bons souvenirs des occasions où tu as joué au Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

13. Aimes-tu encore jouer au Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

14. Aimes-tu l'argent de Monopoly?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

15. As-tu aimé faire usage de l'argent de Monopoly pour prendre tes décisions dans cette étude?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

16. Jusqu'à quel point trouvais-tu que l'argent Monopoly devenait comme de l'argent réel quand tu prenais tes décisions dans la distribution de l'argent aux membres du groupe K et W?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

17. Jusqu'à quel point t'es-tu senti impliqué/e dans cette étude?

Pas du tout \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ : \_\_\_\_ Beaucoup

18. Jusqu'à quel point es-tu en accord ou en désaccord avec les propositions suivantes?  
Réponds en utilisant l'échelle suivante :

Pas du tout d'accord 1	Peu d'accord 2	Moyennement d'accord 3	Plutôt d'accord 4	Tout à fait d'accord 5
------------------------------	----------------------	------------------------------	-------------------------	------------------------------

- |  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| a) Je gère très bien mon argent.                         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| b) L'argent est le mal.                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| c) L'argent témoigne de nos accomplissements personnels. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| d) Je dépense mon argent avec prudence.                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| e) L'argent est la racine du mal.                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| f) L'argent est un symbole de succès.                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

19. On aimerait connaître tes perceptions de la pauvreté et de la richesse, particulièrement en ce qu'elles s'appliquent à **ta situation**. Pour chacune des questions suivantes, indique ta réponse à l'aide de l'échelle. (Il s'agit ici de pauvreté et de richesse strictement matérielles.)

Pas du tout 1	Un peu 2	Moyennement 3	Très 4	Énormément 5
------------------	-------------	------------------	-----------	-----------------

- f) À quel point te considères-tu riche comme individu ? 1 2 3 4 5
- g) À quel point te considères-tu pauvre ? 1 2 3 4 5
- h) À quel point aimerais-tu être riche dans ta vie adulte ? 1 2 3 4 5
- i) À quel point est-ce important pour toi d'être riche ? 1 2 3 4 5
- j) À quel point est-ce que l'argent est important pour toi dans la vie de tous les jours ? 1 2 3 4 5
- k) A quel point te considères-tu membre d'un groupe dominant? 1 2 3 4 5
- l) A quel point te considères-tu membre d'un groupe subordonné? 1 2 3 4 5
- m) A quel point aimerais-tu être membre d'un groupe dominant dans ta vie adulte? 1 2 3 4 5
- n) A quel point est-ce important pour toi d'être membre d'un groupe dominant? 1 2 3 4 5

20. Indique jusqu'à quel point tu es d'accord avec les énoncés en utilisant l'échelle suivante :

Pas du tout d'accord 1	Peu d'accord 2	Moyennement d'accord 3	Plutôt d'accord 4	Tout à fait d'accord 5
------------------------------	----------------------	------------------------------	-------------------------	------------------------------

- a) Nous devrions faire notre possible pour égaliser les conditions de vie des différents groupes. 1 2 3 4 5
- b) Les groupes supérieurs devraient dominer les groupes inférieurs. 1 2 3 4 5
- c) Si certains groupes gardaient leur place, nous aurions moins de problèmes. 1 2 3 4 5
- d) Nous devrions accroître l'égalité sociale. 1 2 3 4 5
- e) Il est souhaitable que certains groupes occupent les échelons supérieurs et que d'autres occupent les échelons inférieurs. 1 2 3 4 5
- f) Si nous traitions les groupes de façon plus égalitaire, nous aurions moins de problèmes. 1 2 3 4 5

- g) Nous devons viser à accroître l'égalité salariale. 1 2 3 4 5
- h) Les groupes inférieurs devraient garder leur place. 1 2 3 4 5
- i) Il est parfois nécessaire d'utiliser la force contre d'autres groupes pour obtenir ce dont notre groupe a besoin. 1 2 3 4 5
- j) Il serait souhaitable que tous les groupes soient égaux. 1 2 3 4 5
- k) Les autres groupes doivent parfois être confinés à leur place. 1 2 3 4 5
- l) Certains groupes d'individus méritent tout simplement plus d'estime que d'autres. 1 2 3 4 5
- m) Tous les groupes d'individus devraient bénéficier des mêmes chances. 1 2 3 4 5
- n) Il est parfois nécessaire de dominer les autres groupes pour réussir. 1 2 3 4 5
- o) Aucun groupe ne devrait être dominant dans la société. 1 2 3 4 5
- p) L'égalité des groupes devrait être notre idéal. 1 2 3 4 5

## 21. Renseignements démographiques

a) Sexe :	F____ M____
b) Quelle est ta langue maternelle ?	
c) Autres langues parlées :	
d) Quel est ton lieu de naissance (ville, pays) ?	
e) Date de naissance :	Année____ Mois____ Jour____
f) Depuis combien de temps habites-tu au Québec (inscrire « naissance » si tu y habites depuis ta naissance) ?	
g) Lieu de naissance de ton père (ville, pays) :	
h) Depuis combien de temps ton père habite-t-il au Québec ?	
i) Langue maternelle de ton père :	
j) Quelle est l'occupation de ton père :	
k) Lieu de naissance de ta mère (ville, pays) :	
l) Depuis combien de temps ta mère habite-t-elle au Québec ?	
m) Langue maternelle de ta mère :	
n) Quelle est l'occupation de ta mère :	



S'il te plaît, ajoute tous les commentaires que tu juges pertinents au sujet de cette recherche.

---

---

---

---

---

*Merci infiniment pour ta précieuse collaboration!!!*

APPENDICE K  
LIVRET DE DISTRIBUTION POUR L'ARTICLE 2

## LIVRET 2

Recherche sur la prise de décisions avec un minimum d'information

### *Matrices de distribution de l'argent*

<p>Tu es membre du groupe : _____</p> <p>Ton code d'identification personnel est : _____</p> <p>Combien d'argent possèdes-tu pour commencer l'étude : _____ \$</p> <p>Quel poids ont les décisions de ton groupe : _____ %</p>
--

Pour un membre du groupe K	190 \$	170 \$	150 \$	130 \$	110 \$	90 \$	70 \$
Pour un membre du groupe W	10 \$	50 \$	90 \$	130 \$	170 \$	210 \$	250 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	10 \$	50 \$	90 \$	130 \$	170 \$	210 \$	250 \$
Pour un membre du groupe W	70 \$	90 \$	110 \$	130 \$	150 \$	170 \$	190 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	250 \$	210 \$	170 \$	130 \$	90 \$	50 \$	10 \$
Pour un membre du groupe W	70 \$	90 \$	110 \$	130 \$	150 \$	170 \$	190 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	190 \$	170 \$	150 \$	130 \$	110 \$	90 \$	70 \$
Pour un membre du groupe W	250 \$	210 \$	170 \$	130 \$	90 \$	50 \$	10 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$  
Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

Pour un membre du groupe K	40 \$	60 \$	80 \$	100 \$	120 \$	140 \$	160 \$
Pour un membre du groupe W	280 \$	260 \$	240 \$	220 \$	200 \$	180 \$	160 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$



Pour un membre du groupe K	160 \$	180 \$	200 \$	220 \$	240 \$	260 \$	280 \$
Pour un membre du groupe W	160 \$	140 \$	120 \$	100 \$	80 \$	60 \$	40 \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe K : \_\_\_\_\_ \$

Montant d'argent attribué à un membre du groupe W : \_\_\_\_\_ \$

APPENDICE L  
ACCUSÉS DE RÉCEPTION DES DEUX ARTICLES

**Preview****From:** lorimcb1@verizon.net**To:** harvey.simon-pierre@courrier.uqam.ca**CC:****Subject:** Journal of Applied Social Psychology - Manuscript ID 11-JASP-0018**Body:** @@date to be populated upon sending@@

Dear Mr. Harvey:

Your manuscript entitled "Discrimination between the Rich and the Poor under Contrasting Conditions of Wealth Stratification" has been successfully submitted online and is presently being given full consideration for publication in the Journal of Applied Social Psychology.

Your manuscript ID is 11-JASP-0018.


If you haven't already done so, it would be appreciated if you could suggest at least two colleagues that you believe could help us with the review of your manuscript. While we may not consult the suggested readers, we have found it useful to have authors' suggestions regarding appropriate referees. These can be emailed to Lori (lorimcb1@verizon.net).

Please mention the above manuscript ID in all future correspondence or when calling the office for questions. If there are any changes in your street address or e-mail address, please log in to Manuscript Central at <http://mc.manuscriptcentral.com/jasp> and edit your user information as appropriate.

You can also view the status of your manuscript at any time by checking your Author Center after logging in to <http://mc.manuscriptcentral.com/jasp>.

Thank you for submitting your manuscript to the Journal of Applied Social Psychology.

Sincerely,  
Journal of Applied Social Psychology Editorial Office

**Date Sent:** 12-Jan-2011 Close Window

**Preview**

**From:** gpir@kent.ac.uk

**To:** harvey.simon-pierre@courrier.uqam.ca

**CC:**

**Subject:** ACTION REQUIRED: Group Processes & Intergroup Relations Contributor Form

**Body:** @@date to be populated upon sending@@  
Dear Mr. Simon-Pierre Harvey,

Your manuscript "Discrimination in Wealth and Power Intergroup Structures" has been accepted for publication in Group Processes & Intergroup Relations.

In order for SAGE to proceed with publication of your article, you must complete a Contributor Form. Under the agreement, you retain copyright to your work and grant an exclusive license to SAGE to publish the article.

You should review and complete the form online at the journal's SAGETRACK site. The following link will take you there directly.

[http://mc.manuscriptcentral.com/gpir?URL\\_MASK=BMh3YTQnJ6YBYFbd9Rcr](http://mc.manuscriptcentral.com/gpir?URL_MASK=BMh3YTQnJ6YBYFbd9Rcr)

Please note that without a completed agreement, we are unable to proceed with publication of your article.

**IMPORTANT:**


In addition, if you have not already done so please provide brief biographical notes for all authors. Please email these back to gpir@kent.ac.uk with the manuscript reference number in the subject line. Please review previous issues of GPIR if you wish to view an example.

If you have any questions please contact the Editorial Office.

With best wishes,  
Group Processes & Intergroup Relations  
GPIR Editorial Office:  
Pascale Sophieke Russell, Editorial Assistant  
Dominic Abrams & Michael Hogg, Editors

gpir@kent.ac.uk

**Date Sent:** 02-Apr-2011

 Close Window

## RÉFÉRENCES

- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 267-299). New York: Academic Press.
- Bourhis, R. Y. (1994). Power, gender, and intergroup discrimination: Some minimal group experiments. In M. Zanna & J. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario symposium*, (pp. 171-208). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bourhis, R. Y., & Gagnon, A. (2001). Social orientations in the minimal group paradigm. In R. Brown, & S. Gaertner (Eds.), *Intergroup processes: Blackwell handbook in social psychology*, 4, 89-111. Oxford: Blackwell.
- Bourhis, R. Y., Gagnon, A., & Sachdev, I. (1997). Les matrices de Tajfel: un guide méthodologique pour la recherche intergroupe. *Les cahiers internationaux de psychologie sociale*, 34, 11-28.
- Caddick, B. (1980). Equity theory, social identity and intergroup relations. *Review of Personality and Social Psychology*, 1, 219-245.
- Deutsch, M. (1975). Equity, equality, and need: What determines which value will be used as the basis of distributive justice. *Journal of Social Issues*, 31, 137-150.
- Esses, V. M., Dovidio, J. F., Jackson, L. M., & Armstrong, T. L. (2001). The immigration dilemma: The role of perceived group competition, ethnic prejudice, and national identity. *Journal of Social Issues*, 57, 389-412.
- Gaertner, L. & Insko, C. A. (2000). Intergroup discrimination in the minimal group paradigm: Categorization, reciprocation, or fear? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 77-94.
- Gagnon, A., & Bourhis, R. Y. (1996). Discrimination in the minimal group paradigm: Social identity or self-interest? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1289-1301.
- Hornsey, M. J., Spears, R., Cremer, I., & Hogg, M. A. (2003). Relation between high and low power groups: The importance of legitimacy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 216-227.
- Jackson, J. W. (1993). Realistic group conflict theory: A review and evaluation of the theoretical and empirical literature. *Psychological Record*, 43, 395-414.

- Kluegel, J. R., & Smith, E. R. (1986). *Beliefs about inequality: Americans' views of what is and what ought to be*. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.
- Perreault, S., & Bourhis, R. Y. (1998). Social identification, interdependence and discrimination. *Group Processes and Intergroup Relations*, 1, 49-66.
- Piketty, T., & Saez, E. (2006). The evolution of top incomes: A historical and international perspective. *American Economic Review*, 2, 96.
- Rabbie, J. M., Schot, J. C., & Visser, L. (1989). Social identity theory: A conceptual and empirical critique from the perspective of a behavioural interaction model. *European Journal of Social Psychology*, 19, 171-202.
- Sachdev, I. & Bourhis, R.Y. (1984). Minimal majorities and minorities, *European Journal of Social Psychology*, 14, 35-52.
- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1985). Social categorization and power differentials in group relations. *European Journal of Social Psychology*, 15, 415-434.
- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1987) Status differentials and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 17, 277-293.
- Sachdev, I. & Bourhis, R. Y. (1991). Power and status differentials in minority/majority group relations, *European Journal of Social Psychology*, 21, 1-24.
- Sampson, E. E. (1978). Scientific paradigms and social values: Wanted-a scientific revolution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1332-1343.
- Sherif, M. (1966). *Group Conflict and Cooperation*. London: Routledge and Keegan Paul.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*. New York: Cambridge University Press.
- Spears, R., Jetten, J., & Doosje, B. (2001). The (il)legitimacy of ingroup bias: From social reality to social resistance. In J. Jost & B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 332-362). New York: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1978). The psychological structure of intergroup relations. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp. 27-100), London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. London: Cambridge University Press.

- Tajfel, H. (1982). Psychological concepts of equity: The present and the future. In P. Fraise (Ed.), *Psychologie de demain*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Tajfel, H. (1984). Intergroup relations, social myths and social justice in social psychology. In H. Tajfel (Ed.), *The social dimension: European developments in social psychology* (pp. 695-715). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., Flament, C., Billig, M. & Bundy, R. (1971). Social categorisation and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel, & W. G. Austin (Eds.), *The psychology of intergroup relations*, (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Turner, J. C., & Bourhis, R.Y. (1996). Social identity, interdependence and the social group: A reply to Rabbie et al. In W. P. Robinson (Ed.), *Social groups and identities: Developing the legacy of Henri Tajfel* (pp. 25-63). Oxford, UK: Butterworth/Heinemann.
- Turner, J.C., & Brown, R.J. (1978). Social status, cognitive and intergroup relations. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups* (pp. 201-234). UK: Academic Press.
- Tyler, T. R. (2000). Social justice: Outcome and procedure. *International Journal of Psychology*, 35, 117-125.
- Tyler, T. R. (2001). Social justice. In R. Brown and S. Gaertner (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology. Volume 4: Intergroup processes* (pp. 344-366). London: Blackwell.
- Tyler, T. R., Boeckmann, R., Smith, H. J., & Huo, Y. J. (1997). *Social Justice in a Diverse Society*. Denver, CO: Westview.
- Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Allyn and Bacon.
- Weber, M. (1958). *The Protestant Ethic and the "Spirit" of Capitalism and other Writings* (T. Parsons, Trans.). New York: Scribner. (Original work published 1905)